

2023

İŞLETME ABD

GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ

DOKTORA TEZİ

SUBHI KORD ARABO

T.C.

GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN SOSYAL
SERMAYE VE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİNİN
YENİLİKÇİ DAVRANIŞLARA VE FİRMA
PERFORMANSINA ETKİSİ: TRC1 BÖLGESİNDE BİR
ARAŞTIRMA**

DOKTORA TEZİ

SUBHI KORD ARABO

**GAZİANTEP
MAYIS 2023**

T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN SOSYAL
SERMAYE VE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİNİN
YENİLİKÇİ DAVRANIŞLARA VE FİRMA
PERFORMANSINA ETKİSİ: TRC1 BÖLGESİNDE BİR
ARAŞTIRMA**

DOKTORA TEZİ

SUBHI KORD ARABO

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Hacı Mustafa PAKSOY

GAZİANTEP
MAYIS 2023

T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

Tezin Başlığı: Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Sosyal Sermaye Ve Girişimcilik Eğilimlerinin Yenilikçi Davranışlara Ve Firma Performansına Etkisi: TRC1 Bölgesinde Bir Araştırma

Adı ve Soyadı : Subhi KORD ARABO

Tez Savunma Tarihi : 25 / 05 /2023

Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

Prof. Dr. Mehmet SOĞUKÖMEROĞULLARI
SBE Müdürü

Bu tezin Doktora tezi olarak gerekli şartları sağladığını onaylarım.

Prof. Dr. İbrahim Halil EKŞİ
Enstitü ABD Başkanı

Bu tez tarafımda okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Hacı Mustafa PAKSOY
Tez Danışmanı

Bu tez tarafımızca okunmuş, kapsam ve niteliği açısından bir Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyeleri

İmzası

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Jüri Başkanı)

.....

Doç. Dr. Hüseyin KOÇARSLAN

.....

Dr. Öğr. Üyesi B. Dilek ÖZBEZEK

.....

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ŞERBETÇİ

.....

Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir AKSOY

.....

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

İmza:

Adı ve Soyadı: Subhi KORD ARABO

Öğrenci Numarası: 201702657005

Tezin Savunma Tarihi: 25 / 05 / 2023



Anneme ve Babama...

ÖZET

SURİYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN SOSYAL SERMAYE VE GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİNİN YENİLİKÇİ DAVRANIŞLARA VE FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: TRC1 BÖLGESİNDE BİR ARAŞTIRMA

KORD ARABO, Subhi

Doktora Tezi, İşletme Ana Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Hacı Mustafa PAKSOY

Mayıs 2023, 231 sayfa

On ikinci yılına giren ve halen devam eden Suriye krizi, ikinci dünya savaşından sonra yaşanan en büyük insanlık dramı olarak nitelendirilmektedir. Türkiye, Suriye krizinden etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Türkiye'ye göç eden Suriyelilerin bazıları günlük yaşamlarını sürdürmek amacıyla kendi işlerini kurmaya yönelmiş ve gün geçtikçe Türkiye'de Suriyeli göçmenler tarafından kurulan firmaların sayısı hızla artmıştır. Literatürde göçmen girişimcilerin başarısında ve hayatta kalmalarında girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranışlar ve iyi bir performans sergilemeleri son derece önemli etkenler olduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla bu tez çalışması, Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları ve firma performansı üzerindeki etkisinin yanı sıra sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri ve yenilikçi davranışlarının firma performansı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır. Araştırma kapsamında Safran'ın (2020) Sosyal Sermaye Ölçeği, İşcan ve Kaygın'ın (2011) Girişimcilik Eğilimi Ölçeği, Scott ve Bruce'nin (1994) Yenilikçi Davranış Ölçeği, Wang ve Wang'ın (2012) Operasyonel Performans Ölçeği, Wang, Wang ve Liang'ın (2014) Finansal Performans Ölçeği ve girişimcilerin kişisel özellikleri ve firmalarının özellikleri sorulardan oluşan çevrimiçi anket formu kullanılarak, TRC1 bölgesinde faaliyet gösteren ve Gaziantep Ticaret Odası, Nizip Ticaret Odası, Kilis Ticaret ve Sanayi Odası veya Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı 462 Suriyeli girişimciye veriler toplanmıştır. Anketten elde edilen verilerin değerlendirmesinde, SPSS 26 programı kullanılarak faktör analizi, betimsel istatistikler, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Araştırma sonucunda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları üzerinde ve sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimlerinin ise firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca, araştırma sonucunda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde ve yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu da saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Göçmen Girişimcilik, Sosyal Sermaye, Girişimcilik Eğilimi, Yenilikçi Davranış, Firma Performansı.

ABSTRACT

THE EFFECT OF SOCIAL CAPITAL AND ENTREPRENEURSHIP TENDENCY OF SYRIAN IMMIGRANT ENTREPRENEURS ON THEIR INNOVATIVE BEHAVIOR AND FIRM PERFORMANCE: A RESEARCH IN THE TRC1 REGION

KORD ARABO, Subhi

Ph.D. Thesis, Department of Business Administration

Supervisor: Prof. Dr. Hacı Mustafa PAKSOY

May 2023, 231 pages

The Syrian crisis, which has entered its twelfth year and is still continuing, is described as the worst humanitarian tragedy after the Second World War. Turkey is one of the countries that was affected the most by the Syrian crisis. Some Syrians who immigrated to Turkey tended to establish their own businesses in order to continue their daily lives, and the number of companies established by Syrian immigrants in Turkey has increased rapidly day by day. In the literature, it is stated that the social capital, entrepreneurship tendency, innovative behaviors and good performance of the entrepreneurs are extremely important factors in the success and survival of immigrant entrepreneurs. Therefore, this dissertation research aimed to investigate the effect of social capital and entrepreneurship tendency of Syrian immigrant entrepreneurs on their innovative behavior and firm performance, in addition to the effect of their social capital levels on entrepreneurship tendencies and innovative behaviors on firm performance. Within the scope of this research, data were collected from 462 Syrian entrepreneurs operating in the TRC1 region and registered with the Gaziantep Chamber of Commerce, Nizip Chamber of Commerce, Kilis Chamber of Commerce and Industry or Adıyaman Chamber of Commerce and Industry via an online questionnaire form consisted of Safran's (2020) Social Capital Scale, İşcan and Kaygın's (2011) Entrepreneurship Tendency Scale, Scott and Bruce's (1994) Innovative Behavior Scale, Wang and Wang's (2012) Operational Performance Scale, Wang, Wang and Liang's (2014) Financial Performance Scale and questions about the personal characteristics of both the entrepreneurs and their firms. In evaluating the data obtained from the questionnaire, factor analysis, descriptive statistics, correlation and regression analyses were performed using the SPSS 26 program. As a result of the research, it has been concluded that Syrian entrepreneurs' social capital and entrepreneurship tendencies had a positive and significant effect on their innovative behavior and their social capital had a positive and significant effect on their firm performance. While it has been determined that the entrepreneurship tendencies of Syrian entrepreneurs do not have a significant effect on their firm performance. In addition, as a result of the research, it has been also concluded that the social capital of Syrian entrepreneurs had a positive and significant effect on their entrepreneurship tendencies and their innovative behavior had a positive and significant effect on their firm performance.

Keywords: Immigrant Entrepreneurship, Social Capital, Entrepreneurship Tendency, Innovative Behavior, Firm Performance.

ÖN SÖZ

Türkiye, on ikinci yılına giren ve halen devam eden Suriye krizinden etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Türkiye'ye göç eden Suriyelilerin bazıları günlük yaşamlarını sürdürmek amacıyla kendiışlerini kurmaya yönelmiş ve gün geçtikçe Türkiye'de Suriyeli göçmenler tarafından kurulan firmaların sayısı hızla artmıştır. Literatürde göçmen girişimcilerin başarısında ve hayatta kalmalarında girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranışlar ve iyi bir performans sergilemeleri son derece önemli etkenler olduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla bu tez çalışması, Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları ve firma performansı üzerindeki etkisinin yanı sıra sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri ve yenilikçi davranışlarının firma performansı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır. Bu araştırmadan elde edilen sonuçların ulusal ve uluslararası literatüre katkı sağlamasını diler, Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerini destekleyen kurum ve örgütlere, kendi işini kurmayı düşünen Suriyeli göçmenlere ve hâlihazırda Suriyeli firma sahiplerine yol gösterici olmasını temenni ederim.

Doktora eğitimim sürecinde ilgi ve desteğini esirgemeyen, tez çalışmamın doğru planlanmasını ve yürütülmesini sağlayan, engin bilgi ve tecrübelerinden yararlandığım ve kendisiyle çalışmaktan dolayı her zaman gurur duyduğum ve duyacağım saygıdeğer danışmanım, hocam Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmamın tüm süreçlerinde ihtiyaç duyduğum her anda beni yönlendirerek desteğini ve bilgisini esirgemeyen değerli hocam Dr. Öğr. Üyesi Belkis Dilek ÖZBEZEK'e teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Son olarak, koşulsuz sevgisi ile son nefesine kadar beni her konuda destekleyen, hayatıma yön veren ve bana her zaman güvenen değerli babama; hayatımın tüm sürecinde dualarını ve sevgisini esirgemeyen kıymetli anneme; sabrından ve anlayışından dolayı sevgili eşime; manevî güç ve desteklerini eksik etmeyen değerli kardeşlerim Fadi KORD ARABO ve Sefer KORD ARABO'ya; bu zorlu süreçte en büyük motivasyonum olan çocuklarım Ali, Huda, Amani, Fadi ve Elanur'uma sonsuz sevgi ve teşekkürlerimi sunarım.

MAYIS 2023

Subhi KORD ARABO

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
ÖN SÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLoların LİSTESİ	vii
ŞEKİLLERİN LİSTESİ	x
KISALTMALAR	xi

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

1.1. Çalışmanın Önemi	5
1.2. Çalışmanın Amacı	6
1.3. Çalışmanın Yöntemi	7
1.4. Çalışmanın Planı	8

İKİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Konu İle İlgili Çalışmalar	10
2.2. Göç Ve Göçmen Girişimciliği	16
2.2.1. Göç	17
2.2.1.1. Göçün Tanımı	17
2.2.1.2. Göçün Türleri	18
2.2.1.3. Göçün Nedenleri	20
2.2.1.4. Türkiye ve Göç	22
2.2.1.5. Göçün Göç Veren (Menşei) ve Göç Alan (Ev Sahibi) Ülkeler Üzerinde Etkileri	24
2.2.1.5.1. Göçün Göç Veren (Menşei) Ülkeler Üzerinde Etkileri	25
2.2.1.5.2. Göçün Göç Alan (Ev Sahibi) Ülkeler Üzerinde Etkileri	26
2.2.2. Göç Ve Girişimcilik Arasındaki Etkileşim: Göçmen Girişimciliği	27
2.2.2.1. Göçmen Girişimciliğin Tanımı	28
2.2.2.2. Göçmenlerin Girişimciliğe Yönelimi	29
2.2.2.3. Göçmen Girişimciliğin Önemi	30

2.2.2.4. Göçmen Girişimcilik, Etnik Girişimcilik ve Diaspora Girişimciliği	31
2.3. Sosyal Sermaye	32
2.3.1. Sosyal Sermayenin Tanımı ve Özellikleri	32
2.3.2. Sosyal Sermaye Kavramının Önemi ve Olumsuz Yönleri	34
2.3.3. Sosyal Sermayenin Analiz Düzeyleri	35
2.3.3.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye	36
2.3.3.2. Mezo (Orta) Düzeyde Sosyal Sermaye	36
2.3.3.3. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye	37
2.3.4. Sosyal Sermayenin Unsurları	37
2.3.4.1. Sosyal Ağlar	37
2.3.4.2. Normlar.....	38
2.3.4.3. Güven	39
2.3.5. Sosyal Sermayenin Boyutları	40
2.3.5.1. Yapısal Sosyal Sermaye	41
2.3.5.2. İlişkisel Sosyal Sermaye	41
2.3.5.3. Bilişsel Sosyal Sermaye	42
2.3.6. Sosyal Sermaye Türleri	43
2.3.6.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye	43
2.3.6.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye	44
2.3.6.3. Birleştirici Sosyal Sermaye	44
2.4. Girişimcilik Eğilimi	45
2.4.1. Girişimcilik ve Girişimci Kavramları	45
2.4.2. Girişimcide Bulunması Gereken Özellikler	48
2.4.3. Girişimcilik Eğilimi Kavramı	49
2.4.4. Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörler	51
2.4.5. Girişimcilik Eğilimi ve Kişilik Özellikleri	52
2.5. Yenilikçi Davranış	59
2.5.1. Yenilik Kavramı	59
2.5.2. Yenilikçi Davranış Kavramı	60
2.5.3. Yenilikçi Davranış ve Yaratıcılık Arasındaki İlişki ve Fark	62
2.5.4. Yenilikçi Davranışın Önemi	62
2.5.5. Yenilikçi Davranış Etkileyen Faktörler	63
2.5.6. Yenilikçi Davranışın Unsurları ve Süreci	64
2.6. Firma PERformansı	68
2.6.1. Performans Kavramı	68
2.6.2. Firma Performansı Kavramı	69
2.6.3. Firmalarda Performans Ölçümü ve Önemi	71
2.6.4. Firma Performansının Boyutları.....	74
2.6.4.1. Finansal Performans Boyutu	76
2.6.4.2. Operasyonel Performans Boyutu	78

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MATERYAL VE YÖNTEM

3.1. Etik İzni	80
3.2. Ana Kütle Ve Örneklem	80
3.3. Ölçekler	83
3.3.1. Sosyal Sermaye Ölçeği	84

3.3.2. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği	84
3.3.3. Yenilikçi Davranış Ölçeği	85
3.3.4. Firma Performansı Ölçeği	87
3.4. Pilot Uygulama	88
3.5. Verilerin Toplanması	89
3.6. Araştırma Modeli	90
3.7. Araştırmanın Hipotezleri	91
3.8. Verilerin Analizleri	97

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE TARTIşMA

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler	98
4.1.1. Araştırmaya Katılanların Kişilik Özellikleri Bulguları	98
4.1.2. Araştırmaya Katılanların Firma Özellikleri Bulguları	102
4.2. Ölçeklerin Geçerliği Ve Güvenirliği	109
4.2.1. Sosyal Sermaye Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri	112
4.2.2. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri	115
4.2.3. Yenilikçi Davranış Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri	118
4.2.4. Firma Performansı Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri	120
4.3. Hipotezlerin Test Edilmesi	122
4.3.1. Korelasyon Analizleri	126
4.3.2. Regresyon Analizleri	132
4.3.2.1. Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi	133
4.3.2.2. Girişimcilik Eğiliminin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi	137
4.3.2.3. Sosyal Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	140
4.3.2.4. Girişimcilik Eğiliminin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	149
4.3.2.5. Sosyal Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	157
4.3.2.6. Yenilikçi Davranışın Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	175

SONUÇ VE ÖNERİLER

KAYNAKLAR	198
EKLER	228

TABLOLAR LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 3. 1. Araştırmaya Dâhil Edilen Odalar ve Suriyeli Firma Sayıları	81
Tablo 3. 2. TRC1 Bölgesi İllerine Göre Ana Kütle ve Örnek Kütle Sayıları	83
Tablo 4. 1. Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı	99
Tablo 4. 2. Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı	99
Tablo 4. 3. Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı	100
Tablo 4. 4. Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Dağılımı	100
Tablo 4. 5. Katılımcıların İş Deneyimine Göre Dağılımı	101
Tablo 4. 6. Katılımcıların Suriye’de Girişimci olma Durumuna Göre Dağılımı	101
Tablo 4. 7. Katılımcıların Firmalarının Hukuksal Yapılarına Göre Dağılımı	102
Tablo 4. 8. Firmaların Kuruluş Yılına Göre Dağılımı	103
Tablo 4. 9. Firmaların Faaliyet Alanına Göre Dağılımı	104
Tablo 4. 10. Firmaların Ortak Sayısına Göre Dağılımı	104
Tablo 4. 11. Firmaların Çalışan Sayısına Göre Dağılımı	105
Tablo 4. 12. Firmaların Yıllık Net Satış Hasılatına Göre Dağılımı	106
Tablo 4. 13. Firmaların Yurtdışına İhracat Yapma Oranına Göre Dağılımı	106
Tablo 4. 14. Firmaların Sahip Olduğu Dijital Kanallara Göre Dağılımı	107
Tablo 4. 15. Firmaların Sahip Olduğu Sınai Haklara Göre Dağılımı	108
Tablo 4. 16. Suriyeli Girişimcilerin Firmalarının Kuruluşunda Faydalandıkları Finansman Kaynakları	108
Tablo 4. 17. Sosyal Sermaye Ölçeği’ne Ait Faktör Analizi	113
Tablo 4. 18. Sosyal Sermaye Ölçeği’ne Ait Güvenirlilik Analizi Sonuçları	114
Tablo 4. 19. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği’ne Ait Faktör Analizi	116
Tablo 4. 20. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği’ne Ait Güvenirlilik Analizi Sonuçları	117
Tablo 4. 21. Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne Ait Faktör Analizi	119
Tablo 4. 22. Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne Ait Güvenirlilik Analizi Sonuçları	119

Tablo 4. 23. Firma Performansı Ölçeği'ne Ait Faktör Analizi	121
Tablo 4. 24. Firma Performansı Ölçeği'ne Ait Güvenirlilik Analizi Sonuçları	122
Tablo 4. 25. Sosyal Sermaye Ölçeği'ne Ait Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri	123
Tablo 4. 26. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne Ait Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri	124
Tablo 4. 27. Yenilikçi Davranışlar Ölçeği'ne Ait Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri	125
Tablo 4. 28. Firma Performansı Ölçeği'ne Ait Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık ve Basıklık Değerleri	125
Tablo 4. 29. Araştırma Modelindeki Sosyal Sermaye, Girişimcilik Eğilimli, Yenilikçi Davranışlar ve Firma Performansı Değişkenlere Ait Pearson Korelasyon Katsayıları	131
Tablo 4. 30. Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışlar Üzerindeki Etkisi	134
Tablo 4. 31. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Yenilikçi Davranışlar Üzerindeki Etkisi	136
Tablo 4. 32. Girişimcilik Eğiliminin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi	137
Tablo 4. 33. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarının Yenilikçi Davranışlar Üzerindeki Etkisi	139
Tablo 4. 34. Sosyal Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	141
Tablo 4. 35. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	143
Tablo 4. 36. Sosyal Sermayenin Finansal Performans Üzerindeki Etkisi	144
Tablo 4. 37. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi	145
Tablo 4. 38. Sosyal Sermayenin Operasyonel Performans Üzerindeki Etkisi	147
Tablo 4. 39. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Operasyonel Performans Üzerindeki Etkisi	148
Tablo 4. 40. Girişimcilik Eğiliminin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	149
Tablo 4. 41. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarının Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	151
Tablo 4. 42. Girişimcilik Eğiliminin Finansal Performans Üzerindeki Etkisi	152
Tablo 4. 43. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi	154
Tablo 4. 44. Girişimcilik Eğiliminin Operasyonel Performans Üzerindeki Etkisi ...	155

Tablo 4. 45. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarının Operasyonel Performans Üzerindeki Etkisi	156
Tablo 4. 46. Sosyal Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	158
Tablo 4. 47. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	160
Tablo 4. 48. Sosyal Sermayenin Başarı İhtiyacı Üzerindeki Etkisi	161
Tablo 4. 49. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Başarı İhtiyacı Üzerindeki Etkisi	162
Tablo 4. 50. Sosyal Sermayenin Kontrol Odağı Üzerindeki Etkisi	163
Tablo 4. 51. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Kontrol Odağı Üzerindeki Etkisi	165
Tablo 4. 52. Sosyal Sermayenin Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi	166
Tablo 4. 53. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Risk Alma Üzerindeki Etkisi	167
Tablo 4. 54. Sosyal Sermayenin Belirsizliğe Karşı Tolerans Üzerindeki Etkisi	168
Tablo 4. 55. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Belirsizliğe Karşı Tolerans Üzerindeki Etkisi	170
Tablo 4. 56. Sosyal sermayenin yenilik üzerindeki etkisi	171
Tablo 4. 57. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Yenilik Üzerindeki Etkisi	172
Tablo 4. 58. Sosyal Sermayenin Kendine Güven Üzerindeki Etkisi	173
Tablo 4. 59. Sosyal Sermayenin Alt Boyutlarının Kendine Güven Üzerindeki Etkisi	174
Tablo 4. 60. Yenilikçi Davranışın Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	176
Tablo 4. 61. Yenilikçi Davranışın Finansal Performans Üzerindeki Etkisi	178
Tablo 4. 62. Yenilikçi Davranışın Operasyonel Performans Üzerindeki Etkisi	178
Tablo 4. 63. Hipotez Testlerinin Sonuçları	179

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1. 1. Geçici Koruma Kapsamında Olan Suriyelilerin İllere Göre Sayısal Dağılımı	3
Şekil 2. 1. Bireysel Yenilikçi İş Davranışı Süreci	65
Şekil 3. 1. Araştırma Modeli	91
Şekil 4. 1. Savaştan Önce Suriye'de İş Yeri Olan Girişimciler Şu Anki Çalıştıkları Sektörle Aynı Olma Durumu	102

KISALTMALAR

ATSO	: Adıyaman Ticaret Ve Sanayi Odası
BMMYK	: Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği
GİB	: T. C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Başkanlığı
GTO	: Gaziantep Ticaret Odası
GSO	: Gaziantep Sanayi Odası
İKA	: İpekyolu Kalkınma Ajansı
IOM	: Uluslararası Göç Örgütü
KİTSO	: Kilis Ticaret ve Sanayi Odası
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
NTO	: Nizip Ticaret Odası
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TDK	: Türk Dil Kurumu
VB	: Ve Benzeri
VD	: Ve Diğerleri

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Türkiye, çevresindeki bazı Orta Doğu ve Asya ülkelerindeki çatışma, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, doğusunun dağlık yapısı ve kontrolünün zor olması, batı ve güney batı sınırlarının deniz ve yasadışı göçlere uygunluğu gibi nedenlerle, Avrupa'ya yasal dışı göç etmek isteyen göçmenler için doğal bir köprü vazifesi görmektedir (Aktel ve Kaygısız, 2018: 588-589). Ayrıca son yıllarda artan ekonomik gücü ve siyasi istikrarı ile Türkiye bir “geçiş ülkesi” olduğu kadar “hedef ülke” konumuna da gelmiştir (GİB, 2023).

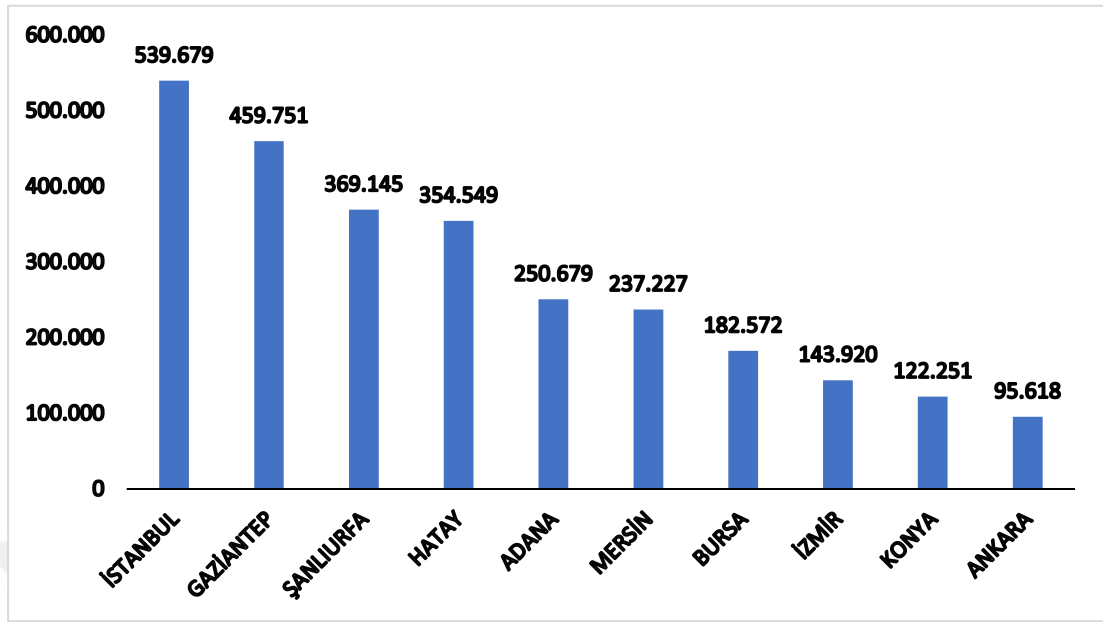
2010 yılının Aralık ayında, Tunuslu Mohammed Bouazizi isimli seyyar satıcı gencin işsizlik ve zabıta memurlarının kendisine hakaret etmesine tepki olarak kendini yakarak intihar teşebbüsünde bulunmasıyla patlak veren Arap baharı olayları, kısa sürede başta Mısır, Libya ve Suriye olmak üzere Yemen, Cezayir, Ürdün, Bahreyn gibi birçok Arap ülkesine hızla yayılmıştır. Bu sürecin sonunda Tunus, Mısır, Libya, Yemen ve Sudan gibi ülkelerde rejim değişikliklerine neden olurken Suriye’de ise hala devam eden ve çok aktörün rol aldığı bir iç savaşa dönüşmüştür. 15 Mart 2011’de Suriye’nin Dera ilinde barışçıl halk gösterileriyle başlayan ve zamanla silahlı çatışmalara dönüşen Suriye krizi (Kord Arabo ve Paksoy, 2022: 517), dünya tarihinde yaşanan en ciddi göç akınına neden olarak (Erdoğan, 2019: 2) milyonlarca Suriyeli vatandaşı iç ve dış göçe zorunlu olarak mecbur kılmıştır.

On ikinci yılına giren ve halen devam eden Suriye krizi, ikinci dünya savaşından sonra yaşanan en büyük insanlık dramı olarak nitelendirilmektedir. Suriye krizi, Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) verilerine göre 6,7 milyon Suriyeli vatandaşı ülke içinde yerinden ederken, 5,5 milyon Suriyeli vatandaşı Türkiye, Lübnan, Ürdün, Irak ve Mısır gibi Suriye yakınlarındaki ülkeler

olmak üzere 6,6 milyon Suriyeli vatandaşı başka ülkelere sığınmacı olarak göç etmek zorunda bırakmıştır (BMMYK, 2023).

Suriye'den Türkiye'ye yönelik ilk toplu göç hareketi, 29 Nisan 2011'de Hatay'ın Yayladağı ilçesine bağlı Cilvegözü sınır kapısından 252 kişilik bir grubun Türkiye'ye sığınmasıyla başlamıştır (Erdoğan, 2015, akt. Tunca ve Karadağ, 2018: 49). Türkiye'nin insani nedenler başta olmak üzere coğrafi yakınlık, kültür ve inaç açısından yakınlık gibi sebeplerden dolayı uyguladığı "açık sınır politikası", Suriyelilerin kitlesel olarak Türkiye'ye gelmesinde büyük rol oynamıştır (Duruel, 2017:208). Türkiye, jeopolitik konumu ve Suriyeli sığınmacılara uyguladığı açık kapı politikası nedeniyle Suriye krizinden ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel olarak ciddi derecede etkilenmiş olup (Akyiğit ve Baki, 2021: 68), 2014 yılından bu yana dünyada en çok mültecilere ev sahipliği yapan ülke haline gelmiştir (Erdoğan, 2019: 2). T. C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) 19 Ocak 2023 tarihli verilerine göre Türkiye'de 3.613.439 Suriyeli yaşamaktadır. 3.513.776 (%97,24) Suriyeli geçici koruma kapsamı statüsünde kayıtlı olarak bulunurken, 99.663 (%2,76) Suriyeli ikamet izniyle Türkiye'de yaşamaktadır. Türkiye'de geçici koruma kapsamında bulunan Suriyelilerin 47.603 (% 1,35)'i barınma merkezlerinde (5 ilde 7 adet), kalan 3.466.173 (%98,65) Suriyeli ise farklı oranlarda Türkiye'nin nerdeyse tüm illerine dağılmış durumdadır (GİB, 2023).

Geçici koruma kapsamında olan Suriyeli göçmenlerin ilk on ile göre sayısal dağılımına bakıldığında (Şekil 1), Suriyelilerin yaklaşık yarısı İstanbul, Gaziantep, Şanlıurfa ve Hatay illerinde yaşadıkları görülmektedir. Suriyelilerin yaşadıkları illerdeki yoğunlukları hakkında bir fikir edinmek için o illerde yaşayan Suriyelilerin Türk vatandaşlarına oranlarına bakmak daha doğru olacaktır (Tunca ve Karadağ, 2018: 50). Oransal olarak Kilis %37,48 oranla Türkiye'de Suriyelilerin yaşadığı en yoğun şehir olarak birinci sırada gelirken, Kilis'i Gaziantep (%17,75), Hatay (%17,51), Şanlıurfa (%14,69), Mersin (%11,15), Adana (%9,97) ve Mardin (%9,02) illeri takip etmektedir.



Şekil 1.1. Geçici koruma kapsamında olan Suriyelilerin İllere Göre Sayısal Dağılımı (GİB Verisidir. 19.01.2023 tarihi itibarı ile)

TRC1 Bölgesi'nin (Gaziantep, Adıyaman ve Kilis illeri), çok kültürlü ve sosyal çeşitliliğe dayalı yapısı, Ortadoğu'ya açılan güçlü bir kapı olması, güçlü bir sanayi ve ticaret altyapısına sahip olması, bölgede demiryolları, havaalanları ve karayolları ile güçlendirilmiş ulaştırma sistemlerinin varlığı, bölgenin bir lojistik merkezi olarak yapılanabilecek potansiyele sahip olması ve bölgede serbest ticaret bölgelerinin varlığı, bölgeyi göç hareketleri için bir hedef bölge olmasını sağlamış ve Türkiye'de en çok göç alan bölgelerden biri haline gelmiştir (İKA, 2023).

Başta Türkiye'deki yetkililer tarafından "misafir" kavramıyla tanımlanan (Lortoğlu, 2017: 71) Suriyeli göçmenler, Türkiye'de kalıcı olarak kalıp kalmayacakları bilinmediği için Suriye'den gelen göçmenlere sınır illerdeki kamplarda temel ihtiyaç ve hizmetlerin sağlanması için devlet kurumları tarafından bazı geçici çözümler düzenlenmiştir (Alrawadie, Karayılan ve Cetin, 2019: 719). Ancak Suriyelilerin Türkiye'ye göçlerinin devam etmesi ve sayılarının her geçen gün artmasıyla birlikte oluşan sorunları çözmek amacıyla, Türkiye hukuki anlamda bazı yasal düzenlemeler yapmaya karar vermiştir (Akyiğit ve Baki, 2021: 68). Bu doğrultuda, 2013 yılında T. C. İçişleri bakanlığı göç idaresi genel müdürlüğü kurulmuş ve 2014 yılında Suriyeliler "Geçici Koruma" statüsü altında resmi olarak kayıt altına

alınmaya başlanmıştır (GİB, 2023). Suriyeli işgücü piyasasına katılımı ise 15 Ocak 2016 tarihinde resmî gazetede yayımlanan “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik” (Aslantürk ve Tunç, 2018: 143) ile mevsimlik tarım ve hayvancılıkta çalışanlar dışında kalan tüm göçmenlerin çalışma izni alması gerekeceği hükmüne bağlanarak düzenlenmiştir (Atasü-Topcuoğlu, 2019: 202).

Göçmenlerin ev sahibi ülkelerde istihdama erişimi, ekonomik koşullar, işgücü piyasası esnekliği, dil becerileri, yasal statü ve mesleki deneyim gibi birçok faktöre bağlıdır. Bu engeller yüzünden cesareti kırılan göçmenler genellikle kendi işlerini kurarlar (Sak vd., 2018: 9). Dolayısıyla, göçmenlerin ev sahibi ülkelerde gündelik yaşamlarına devam edebilmek ve ekonomik gelir elde etmek için girişimciliğe yönelmeleri yaygın olarak görülen bir durumdur (Akyiğit ve Baki, 2021: 68). Kendi işini kurmak, göçmenler için ekonomik belirsizlikten bir çıkış yolu olabilir ve onların yeni toplumlarına entegrasyonunu teşvik edilebilir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 896). Bu doğrultuda, Suriyeli göçmenler için girişimcilik bir zorunluluk olarak görülmektedir.

Türkiye’ye göç eden Suriyelilerin bazıları geçimlerini sağlamak amacıyla girişimciliğe yönelip kendi işlerini kurma kararı alırken (Özkul ve Dengiz, 2018b: 1044), bazı Suriyeli göçmenler önceden Suriye’de dâhil oldukları üretim sürecine özgü becerilerini göç ettikleri şehirlere taşıyarak Türkiye’deki ekonomik sisteme dahil olmuşlardır (Özpınar, Başahoş ve Kulaksız, 2015: 2). Bu doğrultuda, 2011 yılından sonra Türkiye’de Suriyeli girişimcilerin kurdukları firma sayıları hızla artarak (Shneikat ve Alrawadie, 2019: 2), bu sayı Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre 26 Şubat 2019 tarihi itibarıyla 15 bin 159 olduğu belirtilmiştir (Erdoğan, 2019: 13). Böylece Suriyeli girişimciler, Türkiye’deki girişimci topluluğun önemli bir parçası haline gelmiştir (İKA, 2023)

Türkiye’de Suriyeli girişimciler tarafından kurulan firmaların başarısı ve sürdürülebilirliği, Türkiye’nin ihracatına katkıları, yeni istihdam olanakları yaratmaları, beraber getirdikleri bilgi, beceri, yetenek ile bazı sektörleri canlandırmaları ve sahip oldukları sosyal sermaye ile yeni pazarlar yaratmaları açısından Suriyelilerin Türkiye’ye kitlesel göçünün olumlu yönünü yansıtmakta olup, bu göçün Türkiye ekonomisi üzerindeki mali yükü biraz da olsa hafifletmek açısından çok önemlidir (Kord Arabo ve Paksoy, 2022: 517). Dolayısıyla, bu firmaların

başarısında etkili olan faktörlerin araştırılması son derece önemlidir (Sajilan, Hadi ve Tehseen, 2015: 36).

Girişimcilerin yenilikçi davranışları ve firmalarının iyi bir performans sergilemesi hayatta kalmaları ve başarılı olmaları için son derece önemlidir. Thurlings vd.'ne (2015) göre, yenilikçi iş davranışı, bir işletmenin sürdürülebilirliği için çok önemlidir (Jankelová, Joniaková ve Mišún, 2021:2). Yenilikçi davranış, firmaların başarılı olmasını sağlayan önemli bir etkidir (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 221). Diğer taraftan, girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranışlarını ve firmalarının performansını etkilemektedir. Araştırmacılar girişimcilik eğiliminin firmaların sürdürülebilirliklerinin sağlanması ve performanslarının artmasında önemli bir rol oynadığını belirtmektedir (Baysak, 2020: 82). Sosyal sermaye ise yenilikçi faaliyetleri teşvik eden (Kaasa, 2009, 219), firma performansını iyileştiren (Menike, 2020: 109) önemli bir faktör olarak görülmektedir. Literatürde Suriyeli girişimciler ya da genel olarak Suriyeli göçmenler üzerine çok sayıda yerli ya da yabancı çalışmaların olmasına rağmen, Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansına etkilerini araştıran bir çalışmaya rastlanmaktadır. Dolayısıyla bu çalışma Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansına etkilerini araştırarak literatüre katkı sağlamaktadır.

1.1. Çalışmanın Önemi

Göçmen ve mülteci girişimciliği son yıllarda literatürde büyük ilgi gören ve hızla gelişmekte olan bir araştırma alanı haline gelmiştir. Bu artan akademik ilgi, göç krizine ve göçmenlerin ev sahibi ülkeler üzerindeki sosyal ve ekonomik etkilerine yönelik küresel kaygının bir yansımasıdır (Cetin vd., 2022: 2228). Göçmen girişimciliği konu alan bazı araştırmalar göçmenlerin ev sahibi ülkeler üzerindeki ekonomik yük ve sosyal etkilerine karşın, göçmenlerin bir kısmının gittikleri ülkelerde girişimcilğe yönelerek ev sahibi ülkelere önemli katkıları da olduğunu göstermektedir (Örneğin; Aad, 2020; Özeydın ve İlğazi, 2019; Özkul ve Dengiz, 2018a). Bu doğrultuda, Türkiye'deki Suriyeli girişimciler Suriyeli kitlesel göçün olumlu yönünü yansıtmaktadır.

Türkiye’de Suriyeli göçmen göçmenler üzerine yapılmış olan çalışmaların sayısı gün geçtikçe artmakta olup, yapılan çalışmaların pek çok alanda çeşitlendiği görülmektedir. Ayrıca, literatürde Suriyeli girişimciler üzerine çok sayıda yerli ya da yabancı çalışmaların olmasına rağmen, Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansına etkilerini araştıran bir çalışmaya rastlanmaktadır. Diğer taraftan, Suriyeli girişimcilerle ilgili daha önceki araştırmalar ya az sayıda katılımcı grubu üzerinde yapılmış ya da belirli bir kısma odaklanmıştır. Bu bağlamda araştırma konusunun stratejik ve yönetsel açıdan incelenmesinin ulusal ve uluslararası literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışma TRC1 bölgesindeki Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları ve kurdukları firmaların performansı üzerindeki etkisinin incelenmesi adına geniş kapsamlı veri sunmaktadır. Ek olarak, bu araştırmadan elde edilen sonuçlar Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerini destekleyen kurum ve örgütler, kendi işini kurmayı düşünen Suriyeli göçmenler ve hâlihazırda Suriyeli firma sahipleri için de yol gösterici olacaktır. Bu bağlamda bu araştırmaya dâhil olan katılımcı grubu, araştırma konusu, bağlamı ve ortaya koyulan bulguları açısından özgün bir çalışmadır.

1.2. Çalışmanın Amacı

Türkiye’de Suriyeli girişimciler tarafından kurulan firmaların sayısı her geçen yıl artarken (Demir, 2018: 110), ve bu firmaların nerdeyse aynı koşullarda faaliyet göstermelerine rağmen, bazı firmaların başarı göstermesine karşın diğerlerinin kuruluş ve sonrası yaşadıkları zorluklar ya başarılarını kısıtlamış ya da sürdürülebilirliklerini etkilemiştir. Dolayısıyla, bu çalışmada daha önce de belirtildiği gibi firmaların başarısı ve sürdürülebilirliklerinin sağlanmasında son derece önemli olan sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi ve firma performansı etkenlerini ele alarak, Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansına etkilerini incelemektedir.

Bu araştırmanın temel amacı, Suriyeli Göçmen Girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışlarına ve firma performansına etkisini araştırmaktır. Araştırmanın alt amaçlarıysa:

- Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin (ve alt boyutlarının) yenilikçi davranışlara etkisini araştırmak.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin (ve alt boyutlarının) yenilikçi davranışlara etkisini araştırmak.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin (ve alt boyutlarının) firmalarının performansı (ve alt boyutları) üzerindeki etkisini araştırmak.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin (ve alt boyutlarının) firmalarının performansı (ve alt boyutları) üzerindeki etkisini araştırmak.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin (ve alt boyutlarının) girişimcilik eğilimi (ve alt boyutları) üzerindeki etkisini araştırmak.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı (ve alt boyutları) üzerindeki etkisini araştırmak.

1.3. Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışma hem teorik hem de araştırma sonuçlarını içermektedir. Teorik kısımda Göç ve göçmen girişimciliği, sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı konuları yer almaktadır.

Teorik bölümlerdeki bilgilerden faydalanılarak araştırmada kullanılan anket formu oluşturulmuştur. Bu anket formunda sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranış ve firma performansı üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

TRC1 bölgesinde (Gaziantep, Adıyaman, Kilis) faaliyet gösteren 654 Suriyeli göçmen girişimciye gönderilen (veya ziyaret edilerek dağıtılan) anketlerden 462 adet geri dönüş elde edilmiştir. Anket yöntemiyle elde edilen veriler, SPSS 26 programı yardımıyla analiz edilip yorumlanmıştır.

1. 4. Çalışmanın Planı

Bu çalışma beş temel bölümden oluşmaktadır.

Birinci Bölüm’de “Giriş” başlığı altında; çalışmanın önemi, çalışmanın amacı, çalışmanın yöntemi ve çalışmanın planına yer verilmiştir.

İkinci Bölüm’de “Literatür Taraması” ana başlığı altında aşağıdaki konulara yer verilmiştir.

- “Konu İle İlgili Çalışmalar” başlığı altında; çalışmanın ana kapsamını oluşturan Suriyeli göçmen girişimcileri veya kısmen de olsa çalışmamanın ana değişkenleri (sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış, firma performansı) arasındaki ilişkileri inceleyen bazı çalışmalara yer verilmiştir.

- “Göç ve Göçmen Girişimciliği” başlığı altında; göç kavramının tanımı, nedenleri ve türleri, Türkiye ve göç, göçün göç veren ve göç alan ülkeler üzerinde etkileri, göçmen girişimciliği kavramının tanımı, göçmenlerin girişimciliğe yönelimi, göçmen girişimciliğin önemi ve göçmen girişimcilik ile etnik girişimcilik ve diaspora girişimciliği kavramları arasındaki farklar konuları ele alınmıştır.

- “Sosyal Sermaye” başlığı altında; sosyal sermaye kavramının tanımı ve özellikleri, önemi ve olumsuz yönleri, sosyal sermayenin analiz düzeyleri, unsurları, boyutları ve türleri açıklanmaya çalışılmıştır.

- “Girişimcilik Eğilimi” başlığı altında; girişimcilik ve girişimci kavramları, girişimcide bulunması gereken özellikler, girişimcilik eğilimi kavramı, girişimcilik eğilimini etkileyen faktörler, girişimcilik eğilimi ve kişilik özellikleri konuları ele alınmıştır.

- “Yenilikçi Davranış” başlığı altında; yenilik kavramı, yenilikçi davranış kavramı, yenilikçi davranış ve yaratıcılık arasındaki ilişki ve fark, yenilikçi davranışın önemi, yenilikçi davranışı etkileyen faktörler, yenilikçi davranışın unsurları ve süreci açıklanmaya çalışılmıştır.

- “Firma Performansı” başlığı altında; performans kavramı, firma performansı kavramı, firmalarda performans ölçümü ve önemi ve firma performansının boyutları açıklanmaya çalışılmıştır.

Üçüncü Bölüm’de “Materyal ve Yöntem” başlığı altında; araştırma anketi için gerekli etik kurulu onayı, çalışmanın ana kütle ve örnekleme, araştırmanın ölçekleri, araştırmanın modeli, araştırmanın hipotezleri, pilot uygulama, verilerin toplaması ve analizleri ile ilgili bilgilere yer verilmiştir.

Dördüncü Bölüm’de “Bulgular ve Tartışma” başlığı altında; sosyal sermaye (ve alt boyutlarını oluşturan bağlayıcı sosyal sermaye, köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye) ve girişimcilik eğiliminin (ve alt boyutlarını oluşturan kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans) yenilikçi davranış ve firma performansı (ve alt boyutlarını oluşturan finansal performans ve operasyonel performans) üzerindeki etkisini tespit etmek amacıyla TRC1 bölgesinde (Gaziantep, Adıyaman, Kilis) faaliyet gösteren Suriyeli göçmen girişimcilerden anket yöntemi ile elde edilen veriler tablolar yardımıyla analiz edilmiştir.

Beşinci Bölümü’de “Sonuç ve Öneriler” başlığı altında; yapılan analiz sonuçları çerçevesinde Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansı üzerindeki etkisi kapsamlı bir şekilde yorumlanmış olup, gelecekte yapılacak araştırmalara, Suriyeli girişimcilere ve Suriyelilerin girişimcilik faaliyetlerini destekleyen kurum ve örgütlere yönelik öneriler sunulmuştur.

İKİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Konu İle Çalışmalar

Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışlara ve firma performansına etkisi ile ilgi literatür taraması yapılırken kaynaklara erişimde sıkıntı yaşanmamıştır. Ancak literatürde bu dört değişkenin bir arada ele alındığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmanın ana kapsamını oluşturan Suriyeli göçmen girişimcileri veya kısmen bu değişkenlerden bazıları arasındaki ilişkileri araştıran bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir. Bu çalışmalarda kullanılan örneklem, değişkenler ve elde edilen bulgular özetle sunulmaya çalışılmıştır.

Turgut ve Begenirbaş (2014); tarafından yapılan araştırmada ilişkisel sosyal sermayenin yenilikçi davranış ve örtülü bilgi paylaşımı davranışın üzerindeki etkisi ve örtülü bilgi paylaşımı davranışının aracılık rolü incelenmiştir. Kütahya ilinde bir porselen firmasının 111 çalışanı üzerinde yaptıkları çalışmada, ilişkisel sosyal sermaye yenilikçi davranışı ve örtülü bilgi paylaşımı anlamlı ve pozitif yönde etkilediği bulunmuştur. Ayrıca ilişkisel sosyal sermayenin yenilikçi davranışı etkisinde örtülü bilgi paylaşımı davranışının kısmi aracılık rolü de saptanmıştır.

Örnek ve Ayas (2015); tarafından yapılan çalışmada işletme çalışanlarının entelektüel sermayelerinin yenilikçi davranışlarına etkisi ve yenilikçi davranışlarının işletmenin objektif ve sübjektif performansına etkisi araştırılmıştır. İzmir ilinde bilişim sektörü işletmelerinden birinde çalışan 96 kişi üzerinde yaptıkları çalışmada, çalışanların entelektüel sermayesi ile yenilikçi iş davranışı arasında olumlu (pozitif yönlü) bir ilişki saptanmıştır. Çalışmada, ayrıca çalışanların yenilikçi iş davranışları ile işletmenin objektif ve sübjektif performansı arasında pozitif yönlü ilişkiler olduğu

ve çalışanların yenilikçi iş davranışı arttığında işletmenin objektif ve sübjektif performansının da artacağı sonucuna ulaşmışlardır.

Mert (2016); tarafından yapılan çalışmada sosyal sermayenin firma performansı üzerindeki etkisi ve bilgi paylaşımının bu etki düzeyinde aracılık rolü araştırılmıştır. İstanbul ilinde imalat sektöründe faaliyet gösteren 114 firmada çalışan 398 kişi üzerinde yaptıkları çalışmada; sosyal sermaye ile firma performansı ve bilgi paylaşımı arasında olumlu ve doğrudan bir ilişki olduğu, bilgi paylaşımı ile firma performansı arasında olumlu ve doğrudan bir ilişki olduğu ve sosyal sermaye ile firma performansı arasındaki ilişkide bilgi paylaşımının kısmi aracılık rolü olduğu bulunmuştur.

Turgut ve Begenirbaş (2016); tarafından yapılan çalışmada yenilikçi iklim ve sosyal sermayenin bilgi paylaşımı ve yenilikçi davranış üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Eskişehir, Ankara ve Kütahya illerinde bulunan hastanelerde çalışan 482 sağlık personeli üzerinde yaptıkları çalışmada, yenilikçi iklimin sosyal sermaye üzerinde olumlu etkisinin olduğu, sosyal sermayenin de yenilikçi davranış ve örtülü bilgi paylaşımı davranışını üzerinde olumlu yönde etkisinin olduğu saptanmıştır. Ayrıca sosyal sermayenin yenilikçi iklim ile yenilikçi davranış arasında tam aracı, yenilikçi iklim ile örtülü bilgi paylaşımı davranışı arasında ise kısmi bir aracılık rolü olduğu sonucuna varılmıştır.

Zhang, Guo ve Zhao (2017); tarafından yapılan araştırmada sosyal sermayenin doğrudan ve (Bilgi edinme ve bilgi kombinasyonu yoluyla) dolaylı olarak operasyonel performans üzerindeki etkisi ampirik olarak araştırılmıştır. Çin'de 276 imalat firması üzerinde yapılan araştırmada, ürün ile birlikte hizmette veren firmalarda sosyal sermayenin operasyonel performansı doğrudan ve bilgi kombinasyonu yoluyla dolaylı olarak geliştirdiği, geleneksel üreticilerde ise sosyal sermayenin operasyonel performansı yalnızca bilgi edinimi yoluyla dolaylı olarak geliştirdiği sonucuna varılmıştır.

Keskin (2018); tarafından yapılan doktora çalışmasında sosyal sermaye, bilgi paylaşımı, çift yönlülük ve firma performansı arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Türkiye'deki 87 teknopark firmaları üzerinde anket yöntemiyle yapılan çalışmada, firmaları arasında sosyal sermayenin yüksek olması firmalar arasındaki bilgi paylaşımını sağlamakta ve dolayısıyla firmaların çift yönlülüklerini artırmakta ve bu

sayede firmaların performanslarını artırmaktadır. Araştırmacı sosyal sermayenin yapısal ve ilişkisel iki boyutunu ve çift yönlülüğün geliştirme ve yararlanma iki bileşenini de araştırma modeline dahil ederek bu ilişkiyi daha derinlemesine araştırmıştır. Analiz sonucu yapısal ve ilişkisel sosyal sermayenin bilgi paylaşımı ve yararlanmanın seri aracı etkisiyle firma performansına katkıda bulunduğu tespit edilmiştir.

Prakasa (2018); tarafından yapılan çalışmada sosyal sermayenin girişimcilik yönelimi ve işletme performansı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Endonezya'nın Malang şehrinde 90 mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeyi kapsayan çalışmada, sosyal sermayenin işletme performansı ve girişimcilik yönelimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, girişimcilik yöneliminin işletme performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu ve girişimcilik yöneliminin sosyal sermayenin işletme performansı üzerindeki etkisinde aracılık bir rolü olduğu tespit edilmiştir.

Özkul ve Dengiz (2018b); tarafından yapılan çalışmada Suriyeli göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerini etkileyen faktörler araştırılmıştır. Hatay ilinde 400 Suriyeli göçmen (200 girişimci göçmen ve 200 girişimci olmayan göçmen) üzerinde anket yöntemiyle yapılan çalışmada, Suriyeli göçmenlerin girişimci olmalarında mesleki deneyimlerinin, önceden iş kurma deneyimlerinin, ebeveynlerinin iş kurma deneyimlerinin, medeni durumlarının, aylık gelirlerinin ve Hatay ilinde yaşama süresinin etkili olduğu tespit edilmiştir.

Tekin (2018a); tarafından yapılan doktora çalışmasında Türkiye'deki teknoloji girişimcilerin demografik yapıları ve profilleri belirlenmiş olup, girişimcilik eğiliminin girişimci pazarlamayı ve girişimci pazarlama ve girişimcilik eğiliminin işletme performansını açıklayıp açıklamadığı araştırılmıştır. Türkiye'de 142 teknoloji girişimci üzerinde yapılan çalışmada girişimcilik eğiliminin girişimci pazarlamayı ve işletme performansını açıkladığı fakat girişimci pazarlamanın işletme performansını açıklamadığı tespit edilmiştir.

Çöp ve Topcu (2019); tarafından yapılan çalışmada otel işletmeleri çalışanların sahip olduğu sosyal sermayenin yenilikçi davranışları üzerinde etkisi ve aynı zamanda sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisinde bilgi paylaşımının aracılık rolü araştırılmıştır. İstanbul ve Ankara illerinde 305 otel çalışanı

üzerinde yaptıkları çalışmada, sosyal sermayenin çalışanların yenilikçi davranış üzerinde pozitif etkisinin olduğu ve aynı zamanda sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisinde bilgi paylaşımının kısmi aracılık rolünün olduğunu sonucuna ulaşmıştır.

Yılmaz (2019); tarafından yapılan çalışmada imalat işletmelerinde bilgi yönetimi ve sosyal sermayenin finansal ve operasyonel performans arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ayrıca çalışmada, bilgi yönetimi ile finansal ve operasyonel performans arasındaki ilişkide sosyal sermayenin aracılık rolü araştırılmıştır. Konya ilinde 412 imalat işletmeleri çalışanı üzerinde yaptıkları çalışmada, bilgi yönetiminin sosyal sermayeyi olumlu ve anlamlı bir şekilde etkilediği tespit edilmiştir. Bilgi yönetiminin işlevsel ve finansal performans üzerinde ise olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Diğer yandan sosyal sermayenin operasyonel performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu, fakat sosyal sermayenin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır. Araştırma sonuçları ayrıca sosyal sermayenin bilgi yönetimi ile operasyonel performans ve finansal performans arasındaki ilişkide aracılık etkisinin olmadığını sonucuna ulaşılmıştır.

Baysak (2020); tarafından yapılan doktora çalışmasında dönüşümcü ve paternalist liderlik tarzlarının firma performansı üzerinde etkisinde girişimcilik eğiliminin aracı rolü ve aynı zamanda ulusal kültürün düzenleyici etkisi incelenmiştir. Türkiye’de teknoparklarda faaliyet gösteren 380 firma üzerinde yaptıkları çalışmada, girişimcilik eğiliminin firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu ve dönüşümcü liderlik değişkenin hem girişimcilik eğilimi hem de firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bunun yanı sıra çalışmada girişimcilik eğiliminin dönüşümcü liderlik ile firma performansı arasındaki ilişkide kısmi aracılık role sahip olduğu görülmüştür. Son olarak, belirsizlikten kaçınmanın paternalist liderliğin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisinde ve girişimcilik eğiliminin firma performansı üzerindeki etkisinde düzenleyici role sahip olduğu saptanmıştır.

Heliawaty, Ali, Salman, Jamil, Fudjaja, Busthanu ve Darwis (2020); tarafından yapılan çalışmada çiftçilerin sahip olduğu sosyal sermaye ile yenilikçi davranışları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Endonezya, Güney Sulawesi, Bantaeng Regency'deki yayla çiftçileri üzerinde yaptıkları çalışmada, çiftçilerin sosyal ağlar, karşılıklı güven ve karşılıklılık sosyal sermaye unsurları ile yaratıcılık ve risk alma

yenilikçi davranış unsurları arasında çeşitli önem seviyelerinde ilişkiler olduğu saptanmıştır.

Myrzabekkyzy, Bolganbayev ve Kelesbayev (2020); tarafından yapılan çalışmada girişimcilik eğilimi ve pazar odaklılığın işletme performansı üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Kazakistan'ın Türkistan eyaletinde faaliyet gösteren 71 işletme yöneticisi üzerinde yaptıkları çalışmada, girişimcilik eğilimi boyutlarından risk alma eğilimi ve rekabetçi agresiflik eğilimi arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu, örgütsel yenilenme eğilimi ve risk alma eğilimi arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu, proaktiflik eğilimi ve örgütsel yenilenme eğilimi arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu ve yenilikçilik eğilimi ile proaktiflik eğilimi arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu saptanmıştır. Çalışmada ayrıca, yenilikçilik eğilimi ile finansal performans arasında, yenilikçilik eğilimi ile pazar performansı arasında, proaktiflik eğilimi ile finansal performans arasında, proaktiflik eğilimi ile pazar performansı arasında, proaktiflik eğilimi ile örgütsel yenilenme eğilimi arasında, örgütsel yenilenme eğilimi ile finansal performans arasında, örgütsel yenilenme eğilimi ile pazar performansı arasında, risk alma eğilimi ve finansal performans arasında, risk alma eğilimi ile pazar performansı arasında, rekabetçi agresiflik eğilimi ile finansal performans arasında ve rekabetçi agresiflik eğilimi ile pazar performansı arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Bonner, Onofrei, Humphreys, Margey ve Cadden (2021); tarafından yapılan çalışmada sosyal sermayenin girişimci ve işbirlikçi iki yapısının operasyonel performansın bireysel boyutları (kalite, teslimat, esneklik ve maliyet) üzerindeki etkileri incelenmiştir. İrlanda'da 182 şirket üzerinde yapılan çalışmada işbirlikçi sosyal sermaye yapısının operasyonel performans boyutlarını desteklerken, girişimci sosyal sermaye yapısının yalnızca maliyet boyutunu etkiledi sonucuna varılmıştır.

Çetin (2021), tarafından yapılan yüksek lisans çalışmasında Denizli'de faaliyetlerini sürdüren 18 tekstil işletmelerinde çalışan 170 beyaz yakalı personelin sosyal sermayelerinin yenilikçi davranışlarındaki rolü araştırılmıştır. Yapılan analizler sonucunda sosyal sermaye ile yenilikçi davranış arasında olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Jankelová, Joniaková ve Mišún (2021); tarafından yapılan çalışmada yönetim tarafından desteklenen yenilikçi iş davranışı ve işletme performansı arasında

olumlu bir ilişki olup olmadığı ve bu ilişkide takım çalışması iklimi ve takımların bilişsel çeşitliliğinin aracı rolü incelenmiştir. Slovakya'da faaliyet gösteren 211 şirket yöneticisi üzerinde yapılan çalışmada, şirket çalışanlarının yenilikçi iş davranışları ile işletme performansı arasında olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu ve yenilikçi iş davranışının işletme performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Yenilikçi iş davranışı ile işletme performansı arasındaki ilişkinin yoğunluğu, özellikle bilgi ve düşünme biçimleri alanında bilişsel çeşitliliği teşvik ederek kısmen etkilenebilir. Oluşturulan modelde ekip çalışması ikliminin önemli bir rolü görülmemiştir.

Yıldırım ve Yüksekbilgili (2021); tarafından yapılan çalışmada Suriyeli girişimcilerin kendi işletmelerini kurma aşamasında ve işlerini yürütürken yaşadıkları sorunlar ele alınmıştır. Gaziantep ilinde faaliyetlerini sürdüren 15 girişimci üzerinde yaptıkları çalışmada, Suriyeli göçmen girişimcilerin kendi işlerini kurarken karşılaştıkları en önemli sorunların yasalar ve yönetmelikler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları, kurumsal ortam hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları ve Suriyeli göçmenlere yönelik bakış açısı ile ilgili sorunlar olarak saptanmıştır. Suriyeli göçmen girişimcilerin işlerini yürütürken karşılaştıkları en önemli sorun ise kur farkı ve döviz kurundaki dalgalanmalar olduğu saptanmıştır.

Ausat, Widayani, Rachmawati, Latifah, ve Suherlan (2022); tarafından yapılan çalışmada KOBİ'lerde entelektüel sermaye ve yenilikçi iş davranışının işletme performansını nasıl etkilediğini incelenmiştir. Endonezya'nın Yogyakarta şehrinde 97 firma üzerinde çevrimiçi bir anket yoluyla yaptıkları çalışmada, entelektüel sermaye ve yenilikçi iş davranışının işletme performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır.

Cetin, Altınay, Alrawadieh ve Ali (2022); tarafından yapılan araştırmada Suriyeli girişimcilerin bağlamsal ve bireysel girişimcilik motivasyonlarının, girişimcilik başarıları ve hayat memnuniyeti üzerinde etkisi incelenmiştir. Türkiye ve Birleşik Krallık'ta turizm ve otelcilik kapsamında farklı alt sektörlerde girişimde bulunan 172 Suriyeli girişimci üzerinde anket yoluyla yapılan çalışmada, bağlamsal ve bireysel girişimcilik motivasyonları girişimcilik başarıları üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisinin olduğu, girişimcilik başarıları ise hayat memnuniyetleri üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisinin olduğu görülmüştür. Ev sahibi ülkeyi (Türkiye - Birleşik Krallık) ve girişimciliğe giriş yöntemini (kurucuya

karşı devralma) içeren çok gruplu bir analiz, ev sahibi ülkeye göre anlamlı bir fark olmadığını gösterirken, devralmalar için ilişkilerin gücü, kuruculara kıyasla nispeten daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Kord Arabo ve Paksoy (2022); tarafından yapılan çalışmada Suriyeli girişimcilerin sahip oldukları başarıma ihtiyacı, yaratıcılık, yenilikçilik, problemleri çözebilme, riskleri yönetebilme, iş fırsatlarını görebilme, algılayabilme ve değerlendirebilme becerisi gibi kişisel özelliklerin (girişimcilik potansiyelinin) firmalarının performansı üzerindeki etkisini incelenmiştir. Gaziantep’te faaliyetlerini sürdüren ve Gaziantep Ticaret Odası’na (GTO) kayıtlı 385 Suriyeli göçmen girişimci üzerinde yapılan çalışmada, Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimcilik potansiyellerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır.

Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022); tarafından yapılan çalışmada sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisi ve girişimcilik eğiliminin bu etki düzeyinde aracılık rolünün olup olmadığı araştırılmıştır. Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 404 Suriyeli girişimci üzerinde yaptıkları çalışmada, sosyal sermayenin hem yenilikçi davranış hem de girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu, girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranış üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu ve sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisinde girişimcilik eğiliminin kısmi aracılık role sahip olduğu tespit edilmiştir.

2.2. Göç Ve Göçmen Girişimciliği

Araştırmanın bu bölümünde, öncelikle göçün tanımı, göçün türleri, göçün nedenleri, Türkiye ve göç, uluslararası göçün göç veren ve göç alan ülkeler üzerinde etkileri ele alınmıştır. Daha sonra göçmen girişimciliğin tanımı, göçmenlerin girişimciliğe yönelimi, göçmen girişimciliğin önemi ve göçmen girişimcilik kavramı ile etnik girişimcilik ve diaspora girişimciliği kavramları arasındaki farklara yer verilmiştir.

2.2.1. Göç

Göç, insan topluluklarının yeryüzünde var olması ile başlayan ve günümüze kadar artan bir önemle süregelen bir olgudur (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 33). Göç, insanların bölgeler veya ülkeler arasındaki yer değiştirme eylemidir. İnsanların bir yaşam ortamından çoğu durumda daha iyi olduğu düşünülen başka bir yaşam ortamına geçiş sürecidir (Dubey ve Mallah, 2015: 228). Göç olgusu insanlık tarihinin bir gerçeği olup, belirli bir zaman dilimi veya bir toplumla sınırlı kalmamıştır. Tarih boyunca insanlar farklı sebeplerle göç etmek zorunda kalmışlardır (Oğuz Uzuner, 2021: 52). Eski çağlarda kıtlık, su kaynaklarına yakın bölgelerde yerleşmek, sert iklim koşullarından kaçma, korunma ve doğal afetler gibi doğal nedenler göç sürecini ortaya çıkaran başlıca aktörlerdi. Günümüzde ise göç süreci küreselleşmenin etkisiyle şekillenmektedir. Teknoloji ve ulaşım imkânlarının gelişmesine paralel olarak göçün hızı değişmekte ve göçün sonuçları çeşitlenmektedir (Yılmaz, Çelik Efşan ve Mecek, 2020: 285).

İnsanlık tarihinde bilinen ilk büyük kitlesel göç, 4. yüzyıl ortalarında Çin Devletleri'nin hakimiyetinden kurtulmak isteyen ve batıya doğru göç eden Hun'ların Karadeniz'in kuzeyine yerleşmeleri sonucunda buradaki Cermen kavimlerinin Avrupa'ya göç etmeleri sonucunda meydana gelen Kavimler Göçü'dür (Deniz, 2014: 180; Kayalar ve Yıldız, 2017: 55-56).

Göç olgusu farklı araştırmacılar tarafından farklı şekillerde tanımlaması, farklı kriterler açısından farklı türlere ayrılması ve çeşitli nedenlerden dolayı gerçekleşmesi nedeniyle, göçün en temelde ne olduğunu ve hangi türlerinin bulunduğunu ve göçe neden olan faktörleri açıklamak gerekecektir. Bu doğrultuda, aşağıdaki bölümlerde ilk önce göçün farklı tanımlarına, sonra göçün türlerine ve daha sonrasında da göçün nedenlerine yer verilmiştir.

2.2.1.1. Göçün Tanımı

Literatürde farklı disiplinler göçü farklı amaçları doğrultusunda incelemektedir. Sosyologlar göçün sosyal ve kültürel sonuçlarını vurgulamışlardır. Coğrafyacılar göçün zaman ve mesafe unsurlarının önemine odaklanırken, iktisatçılar göçün ekonomik yönüne vurgu yapmaktadır (Thet, 2014: 2). Dolayısıyla, literatürde göçü konu alan çalışmalar incelendiğinde göç kavramına ilişkin çok fazla ve

birbirinden farklı tanımlamalara ve yorumlamalara rastlanmaktadır. Evrensel bir olay olarak göç, insanların yaşadıkları/ikamet ettikleri yeri bırakıp ekonomik, toplumsal, politik ve kültürel sebeplerden ötürü başka yerlere hareket etmelerine verilen genel bir ad olarak tanımlanmaktadır (Koçak ve Terzi, 2012: 164; Oral ve Çetinkaya, 2017: 1). Bir diğer tanıma göre göç olgusu, coğrafi yer değiştirme sürecinin siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel boyutlarıyla toplum yapısında değişikliklere yol açan nüfus hareketleri olarak tanımlanmaktadır (Özer, 2004: 11; Şen, 2014: 233). Daha geniş bir tanımla göç, insanların iş ve daha iyi yaşam fırsatları bulma umuduyla yaşadıkları yeri/ikamet yerlerini terk ederek kalıcı veya geçici olarak başka yerlerde yerleşmeleridir (Aktel ve Kaygısız, 2018: 581). Türk Dil Kurumu Sözlüğüne göre göç “ekonomik, toplumsal ve siyasi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden başka bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2023). Uluslararası Göç Örgütü’nün (IOM) göç terimleri sözlüğüne göre ise, göç “bir kişinin veya bir grup insanın uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmesi. Süresi, yapısı ve nedeni ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleridir. Buna, mültecilerin, yerinden edilmiş kişilerin, ekonomik göçmenlerin, aile birleşimi gibi farklı amaçlarla hareket eden kişilerin göçü de dâhildir” şeklindedir (IOM, 2013: 35-36).

Literatürde göç olgusuna ilişkin tanımlar incelendiğinde, göçün temelde “insan”, “zaman” ve “mekân” unsurlarına dayandığı görülmektedir (Yılmaz, Çelik Efşan ve Mecek, 2020: 287). Göç, her şeyden önce bir mekân değiştirme olayıdır (Koçak ve Terzi, 2012: 165). Bir göç olayının gerçekleşmesi için bir bireyin/grup insanın bir bölgeden diğer bir bölgeye hareket etmesi gerekmektedir. Ayrıca göç olgusunun gerçekleşmesi için mekan değiştiren kişilerin yeni yerleşim yerlerinde belirli bir süre kalması gerekmektedir. Bu süre bazı sosyologlara göre en az 12 ay olması gerekmektedir (Oral ve Çetinkaya, 2017: 3).

2.2.1.2. Göçün Türleri

Temelde bir mekân değiştirme olgusu olmakla birlikte (Koçak ve Terzi, 2012: 165) göç; ülke sınırları (coğrafi olarak), yasal yollarla gerçekleşip gerçekleşmediğine, nedenlerine, göç edenlerin yerleşme sürelerine ve göç edenlerin sayısına göre olmak üzere farklı türlere ayrılmaktadır.

Göç olgusu ülke sınırları (coğrafi olarak) açısından değerlendirildiğinde iç göç (ulusal) ve dış göç (uluslararası) şeklinde iki türe ayrılmaktadır (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 36-37). Bir kişinin veya bir grup insanın, en az 12 ay olmak kaydıyla, menşe ülke sınırları içinde bir bölgeden diğer bir bölgeye ikamet amacıyla gitmesi iç göç olarak adlandırılırken, bu insanların menşe ülkeden ayrılarak başka bir ülkeye (ulusal sınırların dışına) gitmesi dış göç olarak adlandırılmaktadır (Barışık, 2020: 3). İç ve dış göçler geçici olabildiği gibi daimi de olabilmektedir (Doğan ve Aydın, 2021: 118). İnsanların köyden şehirlere çalışmak veya daha iyi yaşam olanaklarına ulaşmak amacıyla yapıkları göçler ve emekli olan kişilerin geri kalan hayatlarını kırsal bölgelerde veya köylerinde geçirmek istemesi üzerine yaptıkları yeri değiştirme hareketleri iç göçe örnek olarak gösterilebilirken, süreli sözleşmeli işçiler, sığınmacılar ve mülteciler dış göç için örnek olarak gösterilebilir (Barışık, 2020: 14-15).

Uluslararası göçler, meşru yollarla gerçekleşip gerçekleşmediğine göre düzenli (yasal) göçler ve düzensiz (yasal olmayan) göçler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Akıncı, Nergiz ve Gedik, 2015: 63). Düzenli göç, bireyler tarafından uluslararası kabul görmüş yasal düzenlemeler çerçevesinde yapılan göçtür (Doğan ve Aydın, 2021: 118). Düzenli göç, bireylerin kendi ülkelerinin, transit geçtikleri ve gittikleri ülkenin yasal uygulamaları çerçevesinde, menşe ülkeleri dışında herhangi bir ülkede kısa veya uzun süreli olarak kalmaları olarak tanımlanmaktadır (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 37). Düzensiz göç ise yasal çerçevenin dışında kalan ve ülkelerin koyduğu kanunlara uyulmayan göçü içermektedir. Düzensiz göç, bireylerin yasadışı yolları kullanarak göç etmek istedikleri ülkeye direk veya transit geçiş yollarıyla gitmeleri ya da yasal yollarla geldikleri ülkede süre sınırına rağmen ülkeyi terk etmemekle kanunları çiğnemeleri ile gerçekleşen göç türüdür (Doğan ve Aydın, 2021: 118). Akademisyenler ve üniversite öğrencilerin yasal yollarla gittikleri ülkede hedef ülke kanunları çerçevesinde kalmaları düzenli göçe örnek gösterilirken, yasadışı yollarla sınırları geçerek Türkiye'ye gelen Suriyeliler ve Afganlar düzensiz göçe örnek olarak gösterilebilir.

Göçler nedenlerine göre isteğe bağlı (gönüllü) göç ve zorunlu göç olarak sınıflandırılmaktadır. Bireylerin gönüllü olarak kendi istekleri ile daha iyi yaşam koşullarına ulaşmak amacıyla yaşadıkları yerleri terk etmesidir. İsteğe bağlı göçler genellikle ekonomik temele dayanmaktadır. Çalışmak, eğitim, daha sağlıklı bir çevrede yaşamak gibi nedenler gönüllü göçün bariz nedenlerini oluşturmaktadır. Ev

sahibi ülkenin motiflerle bu tür göçleri teşvik etmesi, göçmenleri davet ederek bu göçmenlerden yararlanmayı hedeflemesi gönüllü göçün bir diğer özelliğidir (Duruel, 2017: 208). Zorunlu göç ise, insanların kendi istekleri dışında herhangi bir görünür seçeneği olmaksızın gerçekleşen göçtür. Zorunlu göçte göçmenlerin genellikle hayatta kalmak için göç etmekten başka seçeneği yoktur. Zorunlu göçler, savaş, doğal afetler ve devlet baskısı gibi nedenlerden gerçekleşir (Assegaf, 2021: 55).

Göçler zaman açısından değerlendirildiğinde, devamlı (kesin veya sürekli de adlandırılmaktadır) olabileceği gibi geçici de olabilir. İnsanların ikamet ettikleri yeri terk ederek bir daha geri dönmek üzere başka bir yere göç etmesi sürekli göç olarak tanımlanmaktadır. İnsanların yaşadıkları yeri belirli bir süre terk etme durumu ise geçici göç olarak adlandırılmaktadır (Akıncı, Nergiz ve Gedik, 2015: 62).

Göç olayı, bireysel bir süreç olabileceği gibi kitlesel bir dalga şeklinde de yaşanabilir (Ekici ve Tuncel, 2016: 14). Bireysel göç: insanların bireysel olarak veya aileleri ile birlikte göç ettikleri ve genellikle kendi kendini finanse eden veya bireylerin, kuruluşların veya hükümetlerin desteğiyle gerçekleşen hareketlerdir. Kitlesel göç ise, yüksek sayılarda insanın katıldığı bir hareketi veya belirli bir zaman diliminde toplumun bir kısmının hareketini ifade eder (IOM, 2013).

Suriyelilerin Türkiye'ye göçü bu bilgiler doğrultusunda bir ülkeden diğer bir ülkeye olduğu için uluslararası, yüksek sayılarda Suriyelinin göç hareketine katılması nedeniyle kitlesel ve savaş etkisiyle gerçekleşmesinden dolayı zorunlu bir göç olayı olarak görülmektedir.

2.2.1.3. Göçün Nedenleri

Göç, insanlık tarihinin ilk dönemlerine kadar uzanan bir olgudur. Tarih boyunca çeşitli nedenlerden dolayı bireysel ya da kitlesel olarak yaşanan insan hareketleri, günümüzde de dinamik yapısını korumaktadır (Telsaç ve Telsaç, 2022: 429). Göç olgusu, bir bölgeye has sebeplerden (siyasal, toplumsal) dolayı olabileceği gibi genel olarak benzer nedenlerden (ekonomik, iklimsel, demografik) de meydana gelebilmektedir (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 41).

Göç olayı genel olarak menşe ülkede itici faktörler ve hedef ülkedeki çekici faktörler etkisiyle gerçekleşir. İtici faktörler, bireylerin kendi ülkelerinden taşınmaya karar vermelerinin nedenleridir; siyasi istikrarsızlık, ekonomik zorluklar, zulüm ve

doğal afetler bu faktörler arasında yer alır. Çekici faktörler ise gidilen ülkenin ekonomik, sosyal ve politik alanlarda ana ülkeye göre daha iyi fırsatlar sunmasını içermektedir (Moiz ve Turkeç, 2022: 105).

Göç olgusu, gerek aynı ülke sınırları içinde, gerekse farklı ülkeler arasında, yaşanan bölgenin ekonomik, politik, çevresel veya kültürel koşullarından kurtulmak veya gidilecek bölgenin bu tür avantajlarından faydalanmak amacıyla gerçekleştirilir (Oral ve Çetinkaya, 2017: 4). Göç, ekonomik, politik, demografik, sosyal ve doğal vd. nedenlerden dolayı bireysel veya kitlesel, ulusal veya uluslararası, gönüllü ve zorunlu şekillerde gelişebilmektedir (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 42-43).

1) Ekonomik Nedenler: İşsizlik, yoksulluk, ücretlerin yetersiz olması (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 42), yüksek enflasyon ve gelir dağılımındaki adaletsizlik gibi kötü ekonomik koşullar (Telsaç ve Telsaç, 2022: 429) göçe neden olan itici ekonomik nedenler arasında gelirken, daha iyi iş olanakları, daha yüksek ücretler gibi ekonomik faktörler göçmenleri bir bölgeye çeken faktörlerdir (Thet, 2014: 3).

2) Politik Nedenler: Savaşlar ve savaş sırasında meydana gelen zorbalıklar, sivillerin yaşadıkları zulüm, işkence, baskılar ve katliamlar, menşe ülkede terör olayları, devletlerin aldığı mübadele gibi kararlar (Oral ve Çetinkaya, 2017: 4), insan hakları ihlalleri, kişisel özgürlüklerin kısıtlanması, yargı bağımsızlığının olmaması ve askeri darbeler (Telsaç ve Telsaç, 2022: 429) gibi unsurlar göç hareketlerinin temel nedenlerini oluşturmaktadır. Diğer taraftan, hedef ülkedeki siyasi özgürlük ve daha güvenli bir yaşam umudu insanları göçe çeken tetikleyici faktörlerdir (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 43).

3) Demografik Nedenler: Bir ülkenin nüfus yapısı ve büyüklüğü olası bir dış göçte etkili olabilir (Yılmaz ve Telseç, 2021: 43). Nüfusun yaş ortalaması, iş ve işgücü fırsatlarını olumsuz etkileyebilir. Yüksek doğurganlık oranları ve bulaşıcı hastalıkların görülme sıklığı da göçe neden olabilir. Göç, nispeten küçük evlerde birlikte yaşayan, çok sayıda kardeş ve aile üyesiyle sınırlı alanı paylaşan yüksek nüfuslu insanlar için bir seçenek olabilir (Telseç ve Telseç, 2022: 430).

4) Sosyal Nedenler: Etnik, dini veya cinsiyete dayalı ötekileştirmeler (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 43), ailevi sorunlar, kişilerin tutum ve değerlerinde ortaya çıkan değişiklikler (Thet, 2014: 4), başlık parası, kan davası gütme, kız kaçırma vb. olaylara dayalı huzursuzluklar (Oral ve Çetinkaya, 2017: 5) insanları göçe iten

sosyal faktörleri oluşturabilmektedir. Diğer taraftan, insanların daha önce göç etmiş aileleri veya akrabalarının birlikte olma isteği, hedef ülkenin aynı dili konuşması, kültürel ve sosyal beklentiler, daha iyi bir eğitim alma arzusu ve inanç özgürlüğü (Telsaç ve Telsaç, 2022: 430), bağımsızlık arayışı (Thet, 2014: 4), daha önce göç etmiş insanların olumlu söylemleri ve tutumları, kentsel bölgelerde eğitim, sağlık ve kamu hizmetleri, altyapı, ulaşım ve iletişim hizmetlerinin daha gelişmiş olması (Oral ve Çetinkaya, 2017: 5) gibi faktörler insanları göç etmeye teşvik eden sosyal faktörleri oluşturabilmektedir.

5) Doğal Nedenler: İnsanların yaşadıkları bölgelerde meydana gelen depremler, sel felaketleri, kuraklık, çölleşme, nükleer kazalar (Oral ve Çetinkaya, 2017: 5), heyelan, volkanik püskürtmeler, tsunami, iklim koşullarındaki değişimler, toprak veriminin düşük olması, gıda ve su gibi temel kaynaklara erişim zorluğu ve coğrafi yaşam zorluğu gibi faktörler itici doğal nedenlere örnek olarak gösterilebilir (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 43). Gidilecek bölgenin yukarıda belirtilen faktörler açısından daha güvenilir olması ise göçmenler için çekici doğal neden teşkil etmektedir.

2.2.1.4. Türkiye ve Göç

Türkiye, bir yandan ülkenin dengeli kalkınma ve sağlıklı kentleşme politikalarını olumsuz yönde etkileyen ve genellikle kırsal bölgelerden kent merkezlerine ve özellikle büyük şehirlere doğru iç göç hareketleri sorunları yaşarken (Akkoyunlu Ertan ve Ertan, 2017: 13), diğer yandan coğrafi yapısı, komşu ülkelerinde yaşanan siyasi belirsizlikler ve çatışmalar ve bu ülkelerle kıyasla daha gelişmiş olması nedeniyle hem düzenli hem düzensiz uluslararası kitlesel göç akımlarıyla karşı karşıya kalmıştır.

Türkiye'nin dış göç tarihini incelerken Akgündüz (1998) gibi bazı tarihçiler araştırmalarına kronolojik olarak Osmanlı İmparatorluğu'ndan başlamışlardır. Bazı diğer yazarlar ise Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküşünü bir geçiş dönemi olarak kabul etmişler ve Osmanlı'nın son yıllarından başlayarak Türkiye Cumhuriyeti'nin göç tarihini incelemişlerdir. Türkiye'de göç tarihine odaklanan tüm bu çalışmaların temel eksikliği, bütüncül bir ekonomik değerlendirmenin (özellikle girişimcilik alanında) olmamasıydı (Moiz ve Turkec, 2022: 106).

Türkiye, küresel göç sistemi çerçevesinde değerlendirildiğinde, yakın zamana kadar göç menşei ve transit geçiş ülkesi olarak sınıflandırılan bir ülkeden, ekonomik ve siyasi açıdan liberal politikalar izlemesi ve ülkede refahın artmasıyla birlikte artık giderek artan bir şekilde göçün hedef ülkesi olarak karşımıza çıkmaktadır (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 32). Bu doğrultuda, Türkiye’de göç olaylarını kaynak ülke, transit ülke ve hedef ülke kapsamında 3 grupta ele almak doğru olacaktır (Deniz, 2014: 186).

1) Kaynak Ülke Türkiye: 1960 yılına kadar, ülkeler arası anlaşmalar yapılmadan önce, Türkiye’den dışarıya göçler meslek sahiplerinin bireysel olarak Avrupa’ya gitmeyi başaran ve aynı meslekten başka insanları da yanlarına çekmeleri şeklinde gerçekleşmiştir. 1960 yılında sonra ise politik, ekonomik ve sosyal yapının değişmesiyle birlikte Türkiye’de dışa göç olayları bir devlet politikası olarak gerçekleşmeye başlamıştır. Sanayi devriminin gerçekleştirilmesinden sonra Avrupa ülkelerinde işgücü ihtiyacı oluşmasıyla birlikte, Türkiye gibi ülkeler, bu durumu ülkeye döviz girişini ve ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla Almanya başta olmak üzere Hollanda, Avusturya, İsviçre, Belçika, İsveç, Fransa, Danimarka gibi birçok Avrupa ülkeleriyle ikili anlaşmalar imzalamış ve Türkiye’den bu ülkelere işçi göçleri gerçekleşmiştir. 1970’li yıllara kadar devam eden bu işgücü göçleri 1973 yılında yaşanan petrol krizi sonrası bu göçlerde duraksama yaşanmaya başlanmıştır (Baykal ve Yılmaz, 2020: 640). T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın 2003 yılı verilerine göre 3.520.040 Türk vatandaşı yurt dışında 37 ülkede yerleşmiş bulunmaktadır (Yıldırımoglu, 2005: 3).

Türkiye’de meydana gelen darbe olayları ve Türkiye’de yaşayan insanların Avrupa’da bulunan aile ve akraba üyelerinin yanlarına gitmek istemeleri ile Türkiye Avrupa’ya en çok mülteci gönderen ülkelerden biri haline gelmiştir. BMMYK’nin verilerine göre 1997 – 2002 yılları arasında Avrupa Birliği’ne aday ülkeler arasında Avrupa Birliği üyesi ülkelere sığınma başvurusu sayısında Türkiye 23.389 başvuru ile ilk sırada yer almıştır (Deniz, 2014: 187-188).

2) Transit Ülke Türkiye: Türkiye, komşu ülkelerinde yaşanan iç savaşlar ve siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, Asya ülkeleriyle ile Avrupa ülkeleri arasında köprü konumunda olması, doğu sınırlarının dağlık ve batı ve güneybatı sınırlarının deniz ve düzensiz göçe uygunluğu gibi sebeplerden dolayı Avrupa’ya gitmek isteyen insanlar için bir geçiş güzergâhı olmuştur (Aktel ve Kaygısız, 2018: 588-589). Örneğin 2000’li yılların başında, her yıl Avrupa’ya gitmek üzere yola çıkan 100.000’den fazla

yasadışı göçmen Türkiye'de yakalanıyordu (İçduygu, 2004: 89). Emniyet Genel Müdürlüğü Yabancılar - Hudutlar ve İltica Dairesi verilerine göre ise her yıl on binlerce insan yasal dışı yollardan Türkiye'ye girmekte ve Türkiye'yi geçiş güzergâhı olarak kullanmaktadır. Yakalanan göçmenler gerekli yasal işlemler yapıldıktan sonra sınır dışı edilmektedir (Deniz, 2014: 189).

3) Hedef Ülke Türkiye: Türkiye tarih boyunca birçok göç akımıyla karşı karşıya kalmıştır. Kronolojik olarak bakıldığında Türkiye'nin ilk göç deneyimi balkan ülkeleri ile başlamaktadır. Savaşın getirdiği yıkıma ek olarak genel sağlık hizmetlerinin yetersizliği ve tifo, frengi, dizanteri gibi hastalıklardan ölüm oranlarının artması, 1914'te 16 milyon olan nüfusun 1920'lerde 13 milyona düşmesine neden olmuştur (Moiz ve Turkeç, 2022: 106). Cumhuriyet döneminde ise Türkiye'ye zorunlu göç kapsamında Yunanistan'dan 384.000, Yugoslavya'dan 305.000, Bulgaristan'dan 800.000, İran'dan bir milyona yakın, Irak'tan Halepçe katliamı sonrası 51.542 kişi ve Körfez Savaşı sonrası 467.489 kişi, Bosna'dan 20.000 kişi, Kosova'dan 17.746 kişi, Makedonya'dan 10.500 kişi, Türkistan'dan 2.850 kişi, Afganistan'dan 4.163 kişi ve Suriye'den 3.644.342 kişi gelmiştir. Bu verilere göre Türkiye'de ortalama 10 milyona yakın göçmen yaşadığı söylenebilir (Nişancı, Oğrak ve Ayvazoğlu, 2019: 4617).

Türkiye, göç konularını doğru bir şekilde yönetmek için oldukça gelişmiş bir politika oluşturmuştur. Uluslararası Göç Örgütü'nün (IOM) yayınladığı rapora göre Türkiye'de yabancılar geçici koruma kapsamında, oturma izni olanlar (yasal yaşayan yabancılar), uluslararası koruma başvuru sahipleri ve düzensiz göçmenler olmak üzere birçok statüde bulunmaktadır (Assegaf, 2021: 58-59).

2.2.1.5. Göçün Göç Veren (Menşei) ve Göç Alan (Ev Sahibi) Ülkeler Üzerinde Etkileri

Göç olayı, sonuçları belirsiz zorlu bir süreçtir. Bu sürecin birçok boyutta (ekonomik, sosyal, kültürel, siyasi...) hem olumlu hem de olumsuz yansımaları olabilmektedir (Yılmaz ve Telsaç, 2021: 33). Dolayısıyla, Göç eyleminin hem menşei ülkede hem de göç edilen ülkede önemli ekonomik, sosyal ve kültürel değişimlere neden olduğu görülmektedir (Duman ve Özdemirci, 2020: 630).

2.2.1.5.1. Göçün Göç Veren (Menşei) Ülkeler Üzerinde Etkileri

Göç eyleminin göç veren ülkeler üzerindeki ekonomik ve sosyal etkileri genellikle olumludur. Göç olayı, göç veren ülkede yoksulluğu hafifletmekte ve tüketimi düzeltmektedir (Özkul ve Dengiz, 2018a: 899). Göçmen işçiler, kendi ülkelerinde mevcut çalıştıkları işleri bırakabilir veya işsiz olabilirler. Bu durum menşei ülkede işsizlik oranlarını düşürmekte ve kalan işçilerin iş bulma fırsatlarını artırmaktadır (Zimmermann, 2017: 16).

İşçi göçmenlerin ana ülkelerine yaptıkları para havaleleri menşei ülkede yoksulluğu azaltmakta, iç tüketimini teşvik etmekte, girişimciliği ve yerel yatırımları teşvik etmekte, erken okul terklerini daha az olası kılarak eğitim kazanımını iyileştirmekte, likidite kısıtlamalarını hafifletmekte ve sağlık sistemindeki yatırımları güçlendirebilmektedir. Ayrıca, ekonomik şoklara yanıt olarak işçi havalelerinin miktarındaki konjonktür karşıtı hareketler yoluyla anavatandaki ekonomik dalgalanmaları istikrara kavuşturma potansiyeline de sahiptirler. Reel döviz kurları ile havalelerin negatif korelasyonlu olması, bunun bir örneğidir (Zimmermann, 2017: 17).

Göçmenler, hedef ve menşei ülkeler arasındaki ticareti kolaylaştırabilir ve göçmenler yeni bilgilerini, iş becerilerini ve menşei ülkelerdeki iş ve yatırım ortamı bilgilerini kullanarak menşei ülkedeki yatırım akışlarını artırabilir. Göçmenlerin yatırım faaliyetleri, menşei ülkelerdeki sermaye piyasalarının gelişimine de ivme kazandırabilir. Bu yatırımcılar, yatırımcı tabanını çeşitlendirmeye ve ülkeye güvenilir bir fon kaynağı getirmeye yardımcı olabilir (Koczan vd., 2021: 22-23).

Gelişmiş ülkelerde yaşayan göçmenler, gelişmekte olan ülkelere beceri ve teknoloji transferi sürecinde de faydalı olabilirler. Bu bilgi transferi ayrıca menşei ülkede araştırma ve yeniliği teşvik edebilir. Bu durum, menşei ülkede ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Bunun bir örneği, yurt dışında eğitim görmüş öğrencilerden yararlanarak kendi ülkelerine dönmelerini teşvik etmek veya en azından bilgi paylaşım ağları kurmaktır (Zimmermann, 2017: 19).

Göçmenler, ev sahibi ülkenin kültürünü ve tarihini tanıyarak vizyonlarını geliştirmekte, yeni alışkanlıklar ve beceriler kazanmakta, iş deneyimleri ile emek piyasasının gelişmesini sağlamakta, kızlara yönelik tutum ve davranışlarında değişiklikler meydana gelmektedir (Yılmaz, 2014: 1692).

Göçmenlerin özellikle işverenler tarafından istismar ve vicdani manipüle edilmesi yaygın bir olaydır. Ayrıca göçmenlerin aile ve arkadaşlarından ayrı yaşamaları onlar için bir stres kaynağı olabilmekte ve büyük ölçekli göçler bir milletin kimliğini ve egemenliğini etkileyebilmektedir (Özkul ve Dengiz, 2018a: 899).

İnsanların menşei ülkeden göçü, menşei ülkede ücretleri yükseltebilmekte, insan kaynağını, işgücü talebini ve girişimciliği azaltmaktadır. Göç alan ülkeler genellikle vasıflı insanları seçmesinden dolayı, menşei ülkede üretkenlik ve yenilik yapma yeteneğini azaltmakta ve beyin göçüne neden olmaktadır (Koczan vd., 2021:19). Beyin göçü, yani yüksek vasıflı ve yüksek üretken bireylerin göçü, menşei ülkede beşeri sermayesi kaybına yol açmakta ve ülkenin gelişme hızını yavaşlatabilmektedir. Ayrıca beyin göçü, menşei ülkelerdeki kurumların kalitesi üzerinde uzun süreli ve zarar verici bir etkiye sahip olabilir. Ayrılan yüksek vasıflı işçiler, iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesini ve yolsuzluğun daha iyi kontrol edilmesini savunan önemli bir potansiyel siyasi güçtür. Ayrılmaları ile birlikte, ülke pasif bir havale alıcısına dönüşme tehlikesi yaşar (Koczan vd., 2021: 23).

2.2.1.5.2. Göçün Göç Alan (Ev Sahibi) Ülkeler Üzerinde Etkileri

Kısa vadede göçmenler, özellikle sosyal entegrasyon ve yardım alanında ve iş bulmaları biraz zaman alabileceğinden, hedef ülkeye bir maliyet yükleme eğilimindedir. Bu maliyetler mülteciler için daha yüksek ve ekonomik göçmenler için daha düşüktür (Koczan vd., 2021: 13). Kitlesele göçler, kısa vadede ev sahibi ülkede gıda ürünleri fiyatlarının ve enflasyon oranlarının artmasına neden olabileceği gibi, konut fiyatları ve kiralarda artışa da neden olabilir (Ünsal, 2019: 55). Ev sahibi ülkede işsizlik oranlarının yüksek olduğu durumlarda, göçmenlerin büyük sayıda iş piyasasına girişleri işsizlik oranlarını artırmakta, ücretleri düşürmekte ve kayıt dışı istihdam eğilimini artırmaktadır (Gür, 2017: 8). Ayrıca göçler, ev sahibi ülkede kamusal harcamaların artmasına, harcama kalemlerinin sıralamasının değişmesine, vergilerin artmasına ve haksız rekabet koşullarının ortaya çıkmasına da neden olmaktadır (Ekici ve Tuncel, 2016: 17).

Göçün göç alan ülkeler üzerindeki etkisine ilişkin önemli bir kamu kaygısı da göç ve suç arasındaki bağlantıdır. İstatistiksel olarak, yüksek suç oranlarına sahip şehirler daha fazla göçmen alma eğilimindedir. Fakat şehirlerin demografik özelliklerini kontrol etmenin, göçün suç oranları üzerinde çok az veya hiç önemli

nedensel etkisi olmadığı görülmektedir. Ayrıca göçmenlerin kayıtlı istihdamla ev sahibi toplulukla entegrasyonları, suç işleme olasılıklarını azaltmaktadır (Koczan vd., 2021: 15-16).

Göç eyleminin kısa vadede ev sahibi ülke üzerinde olumsuz etkilerinin olduğu düşünülse de uzun vadede ev sahibi ülkeye olumlu katkılar sağlayabilmektedir (Ünsal, 2019: 55). Özellikle orta ve uzun vadede, göçmenler üretimi artırabilir, yerel firmalar ve yerli işçiler için yeni fırsatlar yaratabilir, büyüme için gerekli yetenek ve becerileri sağlayabilir, yeni fikirler üretebilir, uluslararası ticareti canlandırabilir ve gelişmiş ülkelerin yaş dağılımını daha dengeli hale getirerek uzun vadeli mali dengeye katkıda bulunmaktır (Koczan vd., 2021: 8). Ayrıca, göçmenlerin ev sahibi ülkede kendi sermayeleri ile girişimciliğe yönelmeleri yeni iş olanakları yaratmakta ve ev sahibi ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaktadır (Ünsal, 2019: 56).

Göçler, ev sahibi ülkede demografik yapının değişmesine ve yeni bir çevrenin ve ilişkiler ağına oluşmasına zemin hazırlamaktadır (Ekici ve Tuncel, 2016: 17). Sağlık açısından göçmenler, gençken göç etme eğiliminde olduklarından, uzun süre yerli halka göre daha az maliyetli olmaktadır. Göçmenler, işgücü piyasasına başarılı bir şekilde entegre olurlarsa, zamanla hükümet bütçeleri üzerinde net bir pozitif etkiye sahip olurlar. Yaşlı toplumlarda, genç işçilerin göçü, emeklilik sistemlerinin mali sürdürülebilirlik baskısını hafifletebileceği gibi, emeklilerin sağlık maliyetlerinin ödenmesine de yardımcı olabilir (Koczan vd., 2021: 13).

2.2.2. Göç Ve Girişimcilik Arasındaki Etkileşim: Göçmen Girişimciliği

Amerika Birleşik Devletleri'nde 1880'li yıllardan itibaren yabancı kökenli bireylerin küçük işletmelerde çalışmaya başlamalarından dolayı göçmen girişimcilik ile ilgili ilk akademik çalışmalar ABD'de yapılmıştır. Avrupa ise İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra sürekli büyüyen sanayi şirketlerinin büyük işgücüne ihtiyaç duyduğundan dolayı işçi kabul etmeye başlamışlardır. Başlangıçta vasıfsız ve geçici bir işgücü olarak gelen göçmenler zamanla yerleşmeye başlamasıyla göçmen girişimcilik için uygun zemin oluşmaya başlamıştır (Volery, 2007: 31; Kayalar ve Yıldız, 2017: 56).

Göçmenlerin ev sahibi ülkelerde ekonomik faaliyetlerde çalışmak yerine kendi işlerini kurma isteği göçmen girişimciliği olgusunu ortaya çıkmasını sağlamıştır

(Nişancı, Oğrak ve Ayvazoğlu, 2019: 4617). Kendi işini kurmak, göçmenlerin ev sahibi ülkede dil engelleri, sınırlı terfi şansı, düşük ücretler ve çalışma izni alma zorluğu gibi işgücü piyasasındaki engelleri aşmasını sağlayan seçeneklerden biridir (Shneikat ve Alrawadie, 2019: 2). Göçmenler için girişimcilik bazen bir zorunluluk olarak görülmektedir, çünkü girişimcilik geçimlerini sağlamak ve göç edilen ülkede kalmaları için tek yoldur (Maj ve Kubiciel-Lodzinska, 2020: 28).

2.2.2.1. Göçmen Girişimciliğin Tanımı

Göçmen girişimciliği, göç ve yönetim araştırmacılarının ve karar vericilerin ilgi konusu haline gelen önemli bir sosyo-ekonomik olgudur (Maj ve Kubiciel-Lodzinska, 2020: 28). Göçmen girişimciliği, göçmenlerin gidecekleri ülkede yeni girişimler başlatmak için ekonomik fırsatları tanımladığı, oluşturduğu ve bunlardan yararlandığı süreç olarak tanımlanabilir (Malki, Uman ve Pittino, 2020: 1337). Göçmen girişimcilik olgusu, belirli bir sosyo-kültürel ve etnik kökene veya göçmen kökenli kişiler tarafından kurulan ticari faaliyetleri ifade eder (Sahin, Nijkamp ve Baycan-Levent, 2007: 1). Bir diğer tanımla, göçmen girişimciliği, göçmenlerin ev sahibi ülkeye vardiktan hemen sonra kişisel inisiyatifler veya tanıdıklarının yardımıyla girişimcilik faaliyetleri gerçekleştirmesidir. Göçmen girişimciler ise, ev sahibi ülkede bir gelir kaynağı olarak bir iş kurmuş kişilerdir (Fubah ve Moos, 2022: 2).

Göçmen girişimcilik en basit tanımıyla, bir ülkede girişimcilik faaliyetlerinin göçmenler tarafından gerçekleşmesidir. Göçmen girişimcilik kavramı, göçmenlik ve girişimcilik olguların birleşimidir (Nişancı, Oğrak ve Ayvazoğlu, 2019: 4618). Günümüz dünyasında göçmen girişimciler, global ve stratejik bir fikir ile değişime ve yeniliğe açık, risk almayı ve yönetimi üstlenen, üretim faktörlerini bir araya getiren, esas amacı büyüme ve gelişme olan küresel bir aktör haline gelmiştir (Özkül ve dengiz, 2018b: 1059).

Göçmenler, yerli akranlarından daha yüksek oranlarda iş kurma eğilimindedir (Desiderio, 2014: 1; Vinogradov ve Gabelko, 2010: 462). Son zamanlarda, ABD'de göçmenler, toplam nüfusun yüzde 15'inden daha azını oluşturmasına rağmen, yeni kurulan işletmelerin dörtte birinden fazlasına sahipti. Örneğin, Intel, Solelectron, Sanmina-SCI, Sun Microsystems, eBay, Yahoo! ve Google gibi ABD'nin en büyük girişim sermayesi destekli kamu yüksek teknoloji şirketleri göçmenler tarafından kurulmuştur (Nazareno, Zhou ve You, 2019: 780).

2.2.2.2. Göçmenlerin Girişimciliğe Yönelimi

Girişimcilik, işgücü piyasasındaki itici veya çekici faktörlerin bir sonucu olabilir. Çekici faktörler arasında başarı ihtiyacı ve bağımsızlık isteği gibi faktörler yer alırken, itici faktörler arasında işsizlik ve aile baskısı yer almaktadır (Fatoki ve Patswawairi, 2012: 134). Yüksek işsizlik oranları, düşük istihdam olanakları veya düşük ücretler nedeniyle kişi girişimciliğe yönelebilir. Benzer şekilde, göçmenler de iş piyasasında fırsat bulmada yaşanan güçlükler veya ayrımcılık nedeniyle kendi işlerini kurmaya zorlanabilir. Diğer taraftan, bireyler girişimciliği ekonomik büyüme ve tüketici talebinden kaynaklanan bir fırsat olarak da görebilirler. Göçmenler girişimciliği daha fazla kontrole sahip olmanın yanı sıra daha yüksek kazanç fırsatı olarak da görebilirler. Yenilikçilik veya liderlik özellikleri gibi diğer faktörler de göçmenler arasında girişimciliğe doğru adım atılmasında rol oynayabilir. Göçmenler arasında girişimciliğin arkasında bir takım motivasyonlar bulunurken, özellikle göçe zorlananlar arasında itici faktörler daha hâkimdir (Moiz ve Turkec, 2022: 108).

Literatürde göçmenlerin ve etnik azınlıkların girişimcilik motivasyonlarını açıklayan ve araştıran birçok teori bulunmaktadır. Dezavantaj teorisi ve kültürel teori, bu teoriler arasında popülerlik kazanan iki ana teoridir (Dabić vd., 2020: 28). Dezavantaj teorisi, çoğu göçmenler gittikleri ülkelerde varınca onları zorlayan ama aynı zamanda davranışlarını yönlendiren önemli dezavantajların olduğunu ileri sürmektedir. Dezavantajların birincisi, dil becerileri, eğitim ve deneyim gibi beşeri sermayeden yoksun olmaları, ücretli iş bulmalarını engellemekte ve girişimciliği onlara tek seçenek olarak bırakmaktadır. İkinci olarak, yoksulluk, ayrımcılık ve yerel kültüre ilişkin sınırlı bilgidен kaynaklanan hareketlilik eksikliği, göçmenlerin kendi işlerini kurmalarına yöneltebilir. Bu teori, girişimciliği bir başarı işareti olarak değil, sadece işsizliğe bir alternatif olarak görmektedir. Bu teoriye göre, göçmenlerin geldikleri ilk yıllarda dezavantajların yüksek olması nedeniyle göç politikaların göçmen girişimciliği desteklememektedir ve göçmen işletmeler yaygın olarak kayıt dışı ve yasa dışı kurulmaktadır (Volery, 2007: 32-33). Dezavantaj teorisi, göçmen girişimcilerin girişimciliğe itildiğini savunmaktadır. Diğer taraftan, Hoselitz'in (1964) kültürel teorisine göre, dini inançlar, aile bağları, tasarruf, tutumluluk, iş ahlakı ve sosyal değerlere uyum gibi kültürel özellikler, göçmenlerin girişimciliğe yönelmelerini kısmen açıklayan etnik kaynaklar olarak hizmet etmektedir (Fatoki ve Patswawairi, 2012: 134-135). Kültürel teori, etnik ve göçmen grupların, sıkı çalışmaya

adanmışlık, güçlü bir etnik topluluğa üyelik, ekonomik yaşam, riski kabul etme, toplumsal değer modellerine uyum, dayanışma ve sadakat ve kendine yönelim gibi kültürel olarak belirlenmiş özelliklerle donatıldığını öne sürmektedir. Bu özellikler, girişimcilik davranışını kolaylaştırabilen ve teşvik edebilen ve etnik girişimciliği destekleyebilen bir etnik kaynak sağlamaktadır (Volery, 2007: 33).

2.2.2.3. Göçmen Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik faaliyetleri, hem ekonomik hem de sosyal etkileri sürekli gündemde olan göç hareketleriyle birleşerek göçmen girişimcilik alanını daha da önemli bir boyuta taşımaktadır. Dünyadaki göçmen nüfusun artması, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde etnik azınlıkların sahip oldukları işletmelerle iş hayatına aktif olarak katılmaları gibi konular göçmen girişimcilik kavramının her zaman önemini koruduğunu göstermektedir (İlhan Nas ve Çolak, 2020: 69).

Göçmen girişimciliği günümüzde önemli bir sosyo-ekonomik olgudur. Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Birleşik Krallık ve Avustralya gibi göçmenler için önemli hedef ülkelerde, göçmen girişimciliği ekonomik kalkınmada kritik bir rol oynamaktadır (Chrysostome ve Lin, 2010: 78). 2010 Fortune 500 listesinde yer alan en büyük Amerikan şirketleri arasında 4,2 trilyon ABD doları toplam gelir sağlayan ve dünya çapında 10 milyondan fazla kişiyi istihdam eden 204 firma göçmenler tarafından kurulmuştur (Brzozowski, 2017: 160). Fakat göçmen girişimciliğin ev sahibi ülkedeki etkisi ekonomik yönleriyle sınırlı değildir. Göçmen girişimciliğinin, ev sahibi ülkede enerjik etnik toplulukların gelişimi, sosyal entegrasyon ve göçmenlerin tanınması, yerel topluluklar için besleyici bir girişimci ruh ve göçmenler için rol modeller sağlaması gibi önemli ekonomik olmayan etkileri de bulunmaktadır (Chrysostome ve Lin, 2010: 78).

Göçmenler, ev sahibi toplumun yararlanabileceği yeni ve farklı deneyimler, bakış açıları, bilgiler, beceriler ve ağlar getirebilir. Göçmen girişimciler böylece bilgi aktarımına, yenilikçiliğe, rekabet edebilirliğe ve ekonomik büyümeye önemli katkılar sağlayabilir (Brieger ve Gielnik, 2021: 1008). Göçmen girişimciler, istihdam, yenilik ve ihracat fırsatları yaratarak ev sahibi ülkenin ekonomik kalkınmasında önemli katkıda bulunmaktadır. Yenilikçi ürün veya hizmetlerle iş kuran göçmenler, pazara yeni değer katarak ve endüstri yapısının yenilenmesine neden olarak ev sahibi ülkelerin ekonomilerine fayda sağlamaktadırlar. Sonuç olarak, bölgesel/ulusal

Üretkenliğin gelişmesine ve rekabet gücünün artmasına ve ekonominin büyümesinde katkıda bulunmaktadır (Xavier vd, 2012: 47- 48). Ayrıca, göçmen girişimciler, yerel girişimciler için daha az çekici olabilecek coğrafi alanların yanı sıra belirli sektörlerin desteklenmesi ve ev sahibi ülke ile menşee ülke arasındaki ekonomik ticareti teşvik etmek gibi faydalar da sağlamaktadırlar (Glinka, 2018: 28).

2.2.2.4. Göçmen Girişimcilik, Etnik Girişimcilik ve Diaspora Girişimciliği

Literatürde göçmen girişimcilik kavramının yerine etnik girişimcilik ve diaspora girişimcilik gibi pek çok kavramın kullanıldığđ görülmektedir. İ içe geçmiş bu kavramlar, bazen birbirlerinin yerine kullanılsalar da aralarında farklılıklar olduğu söylenebilir (Kayalar ve Yıldız, 2017: 56).

Bazı araştırmacılar, göçmen girişimciliği açıklamaya çalışırken etnik girişimcilik kavramını da kullanmaktadır. Bu iki kavram birbirlerinin yerine kullanılıyor olsa da aralarında ufak farklılıklar bulunmaktadır. Genellikle, etnik girişimcilik kavramı, belirli etnik gruplara atıfta bulunan girişimciliği ifade ederken, göçmen girişimcilik, bir ülkedeki tüm göçmen grupları tarafından yürütülen girişimcilik olarak tanımlanmaktadır (Aad, 2020: 47). Bir başka ifadeyle, etnik girişimciler, ürünlerini pazarlamak için genellikle tipik etnik mallar veya hizmetler sunarak etnik kökenlerini bir marka olarak kullanırken göçmen girişimciler ise, ev sahibi bir ülkede ticari faaliyetlere başlayan yabancı doğumlu kişilerdir (Brzozowski, 2017: 161). Bu nedenle, etnik girişimcilik, göçmen girişimciliği kapsamı dahilinde yer alan daha özel bir kavramdır (Kayalar ve Yıldız, 2017: 57).

Diaspora girişimciliği kavramı da göçmen girişimciliğine benzer; ancak onu göçmen girişimcilikten ayıran özelliği, bir diasporanın menşee ülke ile yakın bağları olan göçmenlerden oluşmakta, dolayısıyla genellikle menşee ülkede de girişimcilik faaliyetlerinde bulundukları anlamına gelir. Bu doğrultuda, göçmen girişimcilik kavramı diğer kavramlardan daha geniş ve daha evrensel bir kavramdır (Glinka, 2018: 28).

Türkiye zelinde Suriyeli girişimcileri konu alan çalışmalara bakıldığında birçok araştırma Suriyeli girişimcileri göçmen girişimci olarak ele aldıęđ görülmektedir (rneğin; Aad, 2020; Duman ve zdemirci, 2020; zkl ve Dengiz, 2018a). Ayrıca Türkiye’deki Suriyeli girişimcilerin farklı etnik kökene sahip olmaları

ve hizmet ve ürünlerini sadece kendi grup üyelerine sunmamaları ve genellikle doğrudan veya dolaylı birçok ülkeye ihracat temelli çalışmaları nedeniyle bu çalışmada Suriyeli girişimcileri göçmen girişimciler olarak değerlendirmek daha yerindedir.

2.3. Sosyal Sermaye

Bu bölümde sosyal sermayenin tanımı ve özellikleri, sosyal sermaye kavramının önemi ve olumsuz yönleri, sosyal sermayenin analiz düzeyleri, sosyal sermayenin unsurları, sosyal sermayenin boyutları ve sosyal sermayenin türleri ele alınmıştır.

2.3.1. Sosyal Sermayenin Tanımı ve Özellikleri

Sosyal sermaye kavramı ilk kez 1916'da Lyda Hanifan'ın eğitim alanındaki çalışmasında kullanılmış ve sosyal sermayeyi “toplumu oluşturan bireyler ve aileler arasında iyi niyet, dostluk, sempati ve sosyal ilişkilerden meydana gelen, insanların günlük yaşamlarında elde ettikleri somut bir değer” olarak tanımlanmıştır (Erselcan, 2010: 248). Sosyal sermaye kavramı göç çalışmalarına ise 1990'ların ortalarından itibaren dâhil edilmiş ve Coleman, Putnam, Bourdieu, ve Portes'un araştırmalarıyla daha da önemli hale gelmiştir (Yaman, 2016: 106). Coleman (1990), sosyal sermayeyi, avantaj üreten sosyal yapının bir işlevi olarak tanımlarken, Putnam (1993) sosyal sermayeyi sosyal ağlar içindeki ve arasındaki bağlantılar ve bir bireyin sosyal ağdan aldığı değer olarak ifade etmiştir (Ojo, 2013: 51). Bourdieu (1986) ise, sosyal sermayeyi “karşılıklı tanıma ve tanınmaya dayalı az çok kurumsallaşmış ilişkilerden oluşan dayanıklı bir ağa sahip olmakla bağlantılı olan fiili veya potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlamıştır (Kaasa, 2009, 219).

Sosyal sermaye kavramını tek bir tanım ile ifade edebilmek oldukça zor olsa da, sosyal sermaye en basit şekil ile en az iki birey arasında, güvene bağlı bir biçimde kurulabilen iletişim olasılığı olarak tanımlanırken daha geniş tanımı ile toplumu oluşturan bireyler, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumda üretkenlik artışına sebep olan iletişim ağı özellikleri, norm ve güven olarak tanımlana bilinmektedir. Ekonomik bir

bakış açısıyla ise sosyal sermaye, birey ve kurumlar arası güvene bağlı ilişkilerin, üretim ve ekonomik etkinliğe yansımaları olarak ifade edilmektedir (Karagöl ve Masca, 2005: 38-39).

Sosyal sermaye kavramı ekonomiden eğitime, demokratikleşmeden kurumsal performansa, suç oranlarının düşürülmesinden sağlık anlamdaki ilerlemeye kadar pek çok toplumsal disiplinlerin çalışmalarına temel olmuştur (Kılınç, 2010: 3). Toplumu oluşturan birey, sivil toplum ve arasındaki koordinasyonun sağlanması için ve bu sayede de toplumsal üretkenliğin artırılabilmesi için kullanılan norm, iletişim ağları ve güven temelinde oluşan sosyal sermaye, bireylerin sahip olması gereken tutum ve davranışları ifade etmektedir (Aslan, 2016: 183).

Sosyal sermaye kavramı “gruplar ve ağlar, güven ve dayanışma, kolektif çalışma ve iş birliği, bilgi ve iletişim, sosyal birleşme ve bütünleşme, yetki ve politik faaliyetler olarak da açıklanmaktadır” (Karakurt, 2008: 80). Nahapiet ve Ghoshal (1998) sosyal sermayeyi “bireysel veya toplumsal birim tarafından sahip olunan ilişkiler ağına yerleştirilmiş, bu ağ aracılığıyla mevcut olan ve bu ağdan türetilen gerçek ve potansiyel kaynakların toplamı” olarak tanımlamışlardır (Wu, Lee ve Pham, 2020: 559). Sosyal sermaye aile, kamu kurumları, şirketler, STK’lar, etnik ve diğer sosyal gruplar gibi kaynaklardan oluşmaktadır. Bu kaynaklar, toplumun en küçük ana bileşeni olan aileden en geniş bileşeni olan Millet’e kadar uzanmaktadır (Karagöl ve Masca, 2005: 43). Sosyal sermaye deneyim, gelenek görenek, din gibi kültürel mekanizmalar sayesinde oluşur ve aktarılır. İnsanların diğer sermayelerinden farklı olarak, toplumun en küçük yapı taşı içerisine yani aileye gömülmüş bir vaziyettedir (Fukuyama, 1998: 37). Özel mülkiyet, emek ve para gibi kavramlardan daha uzak, ekonomik sermaye gibi somut olandan daha farklı bir biçimde gelişen ve aktarılan bu sosyal sermayenin temelinde bireylerin diğer insanlarla aralarında geliştirmiş oldukları arkadaşlık, iş gibi ilişkilerini ve sosyal takım olma durumlarını tanımlamak amacı söz konusudur.

Bazı araştırmacılar sosyal sermayeyi kişilere özgü bir özellik olarak görürken, diğerleri ise hem bireyin bir özelliği hem de sosyal ilişkilerin getirdiği bir özellik olarak değerlendirmişlerdir. Sosyal sermayeyi diğer sermaye türlerinden farklı kılan en önemli özellik, bireyin yer aldığı sosyal ilişkiler ağına yapısına ve durumuna göre şekillenmesi ve birbirleriyle bağlantılı kişi, grup ya da organizasyonlardan oluşan sosyal ağlardan ortaya çıkmış olmasıdır (Çöp ve Topcu, 2019: 32-33). Robinson vd.

(2002) sosyal sermayenin özelliklerini tanımlarken öncelikle “sempati” kavramından bahsetmektedir. Sosyal sermayenin diğer özelliklerinden bahsederken bir dönüştürücü kapasitesi olduğu vurgulanmaktadır. Aile arasındaki ilişkilerin yıkılmaz bağda olduğu örneğinden yola çıkarak sosyal sermayenin dayanaklı bir sermaye türü de olduğu ifade edilirken, fiziki bir sermaye türü olmayan insan sermayesi olan bu sermaye için; güvenilirlik ve diğer sermaye türlerinin oluşumunda da etkili olduğu ifade edilmiştir. *“Sosyal sermaye, diğer sermaye türleri gibi gelecekte fayda ve kar sağlayacağı beklentisiyle bir yatırım nesnesi olma özelliğine sahip bir kaynaktır”*. Kolektif bir insan girdi çıktısı olan bu sermaye türünün en temel özelliğinden biri de yalnızca iki kişi ile oluşabilmesidir. Çünkü iletişim temeline dayalı bir sermaye türü olması, bireyin bir başkasıyla oluşturacağı iletişimi ve etkileşimiyle de oluşabilmektedir (Özcan, 2011: 107).

2.3.2. Sosyal Sermaye Kavramının Önemi ve Olumsuz Yönleri

Literatürde çalışmalar sosyal sermayenin olumlu ve olumsuz olmak üzere iki farklı yönü üzerine odaklanmaktadır (Çöp ve Topcu, 2019: 33). Sosyal sermaye, ortak faaliyet sağlayan normlar ve ağlar olarak tanımlanmakta ve yoksulluğun azaltılması ve sürdürülebilir insani ve ekonomik kalkınma için hayati bir öneme sahip olduğu belirtilmektedir (Bilgin ve Kaynak, 2008: 30). Sosyal sermaye iş fırsatlarına daha kolay erişimi sağlamakta, firmaların tedarikçiler ile daha güçlü ilişkiler kurmasına yardımcı olmakta, firmalarda ürün yeniliğini sağlamakta ve firmalar arası öğrenme yeteneğini arttırmaktadır (Çöp ve Topcu, 2019: 33).

Çalışmalar, sosyal sermayenin işe aidiyet duygusunu artırabileceğini, bilgi ve becerileri paylaşma konusunda daha fazla istekliliğe yol açarak üretkenliği artırabileceğini göstermiştir (Bonner vd., 2021: 3). Örgüt bağlamında, güçlü sosyal sermaye, pozitif çalışma ortamı ve daha fazla yaşam memnuniyeti sağlar. Sosyal sermaye, yenilik ve tedarik yönetimi kanalları aracılığıyla firma performansı için önemli bir anahtar olabilir (Pratono, Saputra ve Pudjibudojo, 2016: 48). Sosyal sermayenin bilgi paylaşımını, değer yaratmayı, rekabet avantajını, daha iyi ve daha hızlı performansı ve bir örgütün daha da gelişmesini kolaylaştırabileceği ileri sürülmektedir (Wu, Lee ve Pham, 2020: 558). Sosyal sermaye, örgüt içinde fırsatların keşfedilmesini ve kıt kaynakların tanımlanmasını, toplanmasını ve tahsis edilmesini kolaylaştıran bağlantılar sağlar (Felicio, Couto ve Caiado, 2014: 350).

Sosyal sermaye, özellikle bilginin edinilmesi, fırsatların belirlenmesi, itibarın oluşturulması ve performansın iyileştirilmesi olmak üzere girişimcilik faaliyetleri için faydalıdır (Liang, Liang ve Ip, 2020: 720). Yüksek düzeyde sosyal sermaye aktörler arasındaki işlem maliyetlerini, arama ve bilgi maliyetlerini, pazarlık maliyetlerini ve karar maliyetlerini azaltarak girişimciliğe önemli katkıda bulunabilir (Doh ve Zolnik, 2011: 4965).

Diğer taraftan, çok fazla veya çok az sosyal sermaye olumsuz etkilere sahip olabilir ve operasyonel performansa ve sonuçlara zarar verebilir (Bonner vd., 2021: 3). Yüksek derecede uyumlu ağların zayıflığı, bir bölgeye veya bir firma ağına yeni ve gerekli bilgi akışını engelleyen bir etkiye sahiptir. Bu nedenle, Portes ve Landolt (1996) sosyal sermayenin olumsuz yönlerini dikkate almadan sadece olumlu etkilere odaklanan sosyal sermaye görüşünü eleştirmektedirler (Doh ve Zolnik, 2011: 4964). Portes (1998) özellikle sosyal sermayenin olumsuz etkileri olarak “grup dışındaki yabancıların dışlanması, grup üyelerinin aşırı talepkar olması, bireysel özgürlükler üzerindeki kısıtlamaları ve küçük grup üyelerinin, üst seviyelerdeki hareketlerinin engellenerek grup normlarının aşağıya çekilmesine neden olduğunu” önermektedir (Çöp ve Topçu, 2019: 33; Doh ve Zolnik, 2011: 4964). Paxton (1999) ve Woolcock ve Narayan (2000) ayrıca daha yüksek sosyal sermaye düzeylerinin bireysel büyümeyi ve toplumsal gelişmeyi kısıtlayabileceğini belirtmektedir (Doh ve Zolnik, 2011: 4964).

2.3.3. Sosyal Sermayenin Analiz Düzeyleri

Sosyal sermayenin toplumdaki farklı hiyerarşilerde var olduğuna inanılmaktadır. Dolayısıyla, farklı düzeylerde ölçülebilir ve analiz edilebilir. Sosyal sermaye coğrafi perspektif açısından mikro, mezo ve makro olmak üzere üç farklı düzeyde incelenmektedir (Bhandari ve Yasunobu, 2009: 500). Mikro düzey sosyal sermayeyi bireysel bir varlık olarak görürken, makro düzey sosyal sermayeyi kolektif bir varlık olarak ele almaktadır. Mezo düzey ise sosyal sermayeyi kolektif bir varlık olduğu kadar bireysel bir varlık olarak görmektedir (Bhandari ve Yasunobu, 2009: 502).

2.3.3.1. Mikro Düzeyde Sosyal Sermaye

Mikro (bireysel) düzeyde sosyal sermaye, arkadaşlık, duygusal destek, mal ve hizmetler, bilgi, aidiyet duygusu ve toplum gelişimi için fırsatlar sağlayan arkadaşlar, akrabalar, komşular ve meslektaşlarla olan ilişkileri ifade eder (Warschauer, 2003: 5). Mikro düzeyde sosyal sermaye, bireyler, hane halkı ve komşular arasındaki etkileşimi kolaylaştıran normları, değerleri ve yatay ilişki ağlarını içermektedir. Bu durum, mikro yaklaşımın işbirlikçi davranışın doğasını ve biçimlerini vurguladığı anlamına gelir (Bhandari ve Yasunobu, 2009: 502-503).

Mikro düzeydeki sosyal sermaye veya bireysel düzeydeki sosyal sermaye, genellikle gönüllü derneklere kişisel katılımın ve tanıdıklarımız ve tanımadıklarımız insanlara güvenin bir toplamı olarak sınıflandırılır (Huang, 2010: 1). Mikro ya da bireysel düzey, birey için (yeni girişimcilik ya da firma başarısı gibi) ağ ilişkilerinin potansiyel faydalarına odaklanır (Liñán ve Santos, 2007: 446). Mikro düzeydeki sosyal sermaye, örgütler açısından ise tanınma, itibar, sadakat, işbirliği ve kişisel güven, dayanışma ve uygun bilgiye erişim anlamına gelmektedir (Kangal, 2013: 37).

2.3.3.2. Mezo (Orta) Düzeyde Sosyal Sermaye

Mezo düzeydeki sosyal sermaye, mikro düzey ile makro düzey arasında yer almakta olup, insanlara ittifaklar kurma, ortak başarılar yaratma ve çıkarlarını kolektif olarak savunma fırsatları tanıyan gönüllü dernekler ve siyasi örgütlere tekabül etmektedir (Warschauer, 2003: 5). Orta düzeyde sosyal sermaye, gruplar, topluluklar, firmalar ve STK'lar arasındaki etkileşimi kolaylaştıran dikey ilişkiler ağlarını ve dernek ağlarını içerir (Bhandari ve Yasunobu, 2009: 502).

Mezo düzeyde sosyal sermaye komşuluk, toplumsal kimlik, yerel otorite düzeyde ortaya çıkmaktadır (Karadeniz ve Yılmaz, 2015: 183; Bilgin ve Kaynak, 2008: 30). Mezo düzey, sosyal sermayenin doğası gereği iyi olduğu, daha fazlasının daha iyi olduğu ve varlığının her zaman bir topluluğun refahı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu varsayımıyla belirli bir topluluktaki grupların sayısı ve yoğunluğunu ifade etmektedir (Huang, 2010: 1). Mezo veya örgütsel düzey, daha yüksek verimlilik gibi örgüt için ağ ilişkilerinin potansiyel faydalarına odaklanır (Liñán ve Santos, 2007: 446).

2.3.3.3. Makro Düzeyde Sosyal Sermaye

Makro düzeyde sosyal sermaye, bölgeler veya uluslararasıdaki ilişkileri ifade eder. Makro düzeyde sosyal sermaye, siyasi rejimi, sivil toplumu, hukukun üstünlüğünü ve hükümeti yöneten resmileştirilmiş kurumsal ilişkileri ve yapıları içerir (Bhandari ve Yasunobu, 2009: 502-503). Makro düzey, hükümet kurumlarının etkinliğine ve hükümetler ile vatandaşlar arasında var olan şeffaf ve güvenilir ilişkilere tekabül etmektedir (Warschauer, 2003: 5).

Makro düzeyde sosyal sermaye, ekonominin ve genel olarak toplumun performansını destekleyen sivil fikirlilik, genel güven ve sosyal uyum gibi yönlerle dayanan "makrososyal ve makrokurumsal bir kaynaktır" (Membriela-Pollan ve Pena-Lopez, 2017: 147). Makro düzey, gelişmiş gelir seviyeleri gibi, bireylerin ve kuruluşların sosyal ağlarının topluma yönelik potansiyel faydalarına odaklanır (Liñán ve Santos, 2007: 446).

2.3.4. Sosyal Sermayenin Unsurları

Sosyal sermaye unsurları, sosyal sermayenin oluşması ve işleyişini sağlayan kaynakları etkileyerek sosyal sermayenin artmasına yol açan temel olgulardır (Şavkar, 2011: 17). Putnam'a (1993) göre sosyal sermaye, karşılıklı fayda sağlamak için koordinasyon ve işbirliğini kolaylaştıran ağlar, normlar ve sosyal güven gibi sosyal organizasyonun özellikleridir (Murgaş, Petrovič ve Tírpáková, 2022: 3). Putnam'a göre sosyal sermaye, politik, ekonomik, spor, eğlence vs. ile ilgili gruplar arasındaki iletişim ağları, bu gruplara katılan kişiler arasında zamanla gelişen güven ve normlar olmak üzere üç ana unsurdan oluşmaktadır (Kılınç, 2010: 30). Sosyal sermayenin unsurları, sosyal sermayenin sebep ve sonucudur; aynı anda sosyal sermayenin hem esas koşullarından, hem varlığının belirtilerinden hem de neden olduğu temel faydalardan oluşmaktadır (Mısırdalı, 2006'dan akt. Kangal, 2013: 43).

2.3.4.1. Sosyal Ağlar

Sosyal ağ, bir toplumdaki insanların bağlantılı olmasına yol açar ve birbirleriyle ilişki kurma yeteneklerini yansıtır. Ağ kurma, işbirlikçi davranışı teşvik etmek, koordineli eylemler üreterek toplumun verimliliğini artırmak ve ortak hedeflere ulaşmak için temel bir mekanizma olarak görülmektedir (Turkina ve Thai, 2013: 111).

Sosyal ağlar, toplumu bir arada tutmaya yardımcı olan ve sosyal sermayenin merkezinde yer alan geniş bir ilişkiler bütünü olarak nitelendirilmektedir (Çalışkan ve Ezilmez, 2021: 24).

Sosyal ağlar, sosyal sermayenin temel unsuru olarak görmektedir. Bourdieu (1985), sosyal sermayeyi daimi bir ağa sahip olmakla ilgili gerçek veya potansiyel kaynaklar olarak tanımlamaktadır (Ferlander, 2007: 116). Bourdieu'ya göre sosyal ağlar, hem sosyal sermaye fikrinin tanımlanmasında hem de istenen sonuçların elde edilmesinde sosyal sermayenin nasıl kullanıldığını açıklayan bir unsurdur (Abdioğlu ve Yavuz, 2013: 35). Sosyal sermaye, sosyal yapıların ağ oluşturmasındaki bağlantılarla doğru orantılıdır. Sosyal bağlantıların miktarı, yoğunluğu, ağlardaki iletişimin kalitesi sosyal ağlardaki sosyal sermayenin seviyesini belirler. Diğer bir deyişle, sosyal sermaye sosyal ağlarda hayat bulur. Sosyal ağlar, yoğunlaştırılmış sosyal ilişkiler tarafından beslenir. Grupları, bireyleri ve çeşitli kuruluşları çevreler (Şavkar, 2011: 17-18).

Sosyal ağlar, güven ve normların etkinliğini artırarak ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Sosyal ağlar, güven ve ortak değerlerin gelişmesini, verimliliğin artmasını ve maliyetlerin düşmesini sağlar (Çalışkan ve Ezilmez, 2021: 24).

2.3.4.2. Normlar

Normlar, sosyal sermaye kavramının temel unsurlarından biri olup, ortak kural, kaideler ve geleneklere bağlı kalarak ortak eylemlerin başarılı sonuçlar üretmesini sağlama olarak tanımlanmaktadır. İnsanların normlara yüksek bağlılığı nedeniyle normları ihlal etmeleri veya bozmaları olasılığı en aza indirilmiş olacaktır. Sonuç olarak, işlem maliyetleri düşecek ve ekonominin verimliliği artacaktır (Özgüner ve Özgüner 2014: 367).

Sosyal yaşamda bireyler arasındaki ilişkileri düzenleyen ahlaki yargıları ve standartları belirleyen normlar, bireyleri ahlaki eylemlere yönlendiren etkili yaptırımlardır (Ekşi, 2009: 37). Toplumdan topluma değişen normlar, kültürlerin veya toplulukların düzen ve istikrarı ile toplumsal uyumu sağlayan örf, adet, gelenek, din veya hukuk kurallarının tümünü ifade etmektedir (Çalışkan ve Ezilmez, 2021: 24). Normlar, devletin yetkili organları tarafından düzenlenen ve uygulanan yazılı normlar (yasa, tüzük ve yönetmelikler) ve toplumun yaşam biçimini düzenleyen yazılı olmayan

normlar (örf, adet, ahlak ve dini kurallar) olmak üzere iki kategoriye ayrılabilir (Aslan, 2016: 186) .

Normların sosyal sermayeyi oluşturma kapasitesi, bireylerin toplum yararına kendi çıkarlarından vazgeçmelerini öngörmekten kaynaklanmaktadır. Sosyal destek, mevki, onur vb, ödüllerle desteklenen normlar, insanların kamu yararına hareket etmesini gerektirmekte ve insanlar arasındaki ilişki bağlarını güçlendirmektedir (Şavkar, 2011: 21). Normlar, literatürde yalnızca sosyal sermayenin bir bileşeni olarak değil, aynı zamanda paylaşılan güven ve mütekabiliyet duygusunun aracı bir mekanizması olarak ele alınmaktadır. Normlar iki kişi arasında olabileceği gibi karmaşık ve ayrıntılı doktrinler de olabilir (Tüysüz, 2011: 22).

2.3.4.3. Güven

Güven kavramı sözlük anlamıyla korkmadan, tereddüt etmeden ve şüphe duymadan inanmak, bağlanma duygusu, itimat olarak tanımlanmaktadır (Özsağır, 2007: 49). Güven, bir ilişkide taraflardan birinin mevcut veya potansiyel zayıflığının, ilişkinin diğer tarafındaki birey tarafından istismar edilmeyeceğine dair emin olmasıdır. Bir takasta/değişimde, aktörlerden/ortaklardan biri diğerinin güvenini hak ettiğinde güvenilirdir. Güvenilmeye değer bir takas tarafı, diğerlerinin takas zayıflıklarını istismar etmeyecek olandır (Başak ve Öztaş, 2010: 35).

Güven, sosyal ilişkilerde çok önemli bir unsurdur; bilgi alışverişinin kalitesini artırır, temel kapasite geliştirmeyi destekler, karşılıklı öğrenmeyi destekler ve yenilik için motivasyon yaratır (Wu, Lee ve Pham, 2020. 559). Güven ilkesi, kişi-kişi, kişi-örgüt, örgüt-örgüt, örgüt-kurum ve kurum-toplum arasındaki etkileşiminin yarattığı bir olgu olarak ifade edilebilir (Demirağ ve Çavuşoğlu, 2019: 647).

Güven, bireylerin ilişkilerinden doğan sosyal sermayenin oluşmasına ve gelişmesine katkıda bulunan önemli bir bileşendir. Güvenin oluşmadığı toplumlarda insan ilişkilerinde çıkarıcı, ikiyüzlü davranışlar ve gereksiz şüpheler oluşacak ve bu durumda sosyal hayat sıkıntıya girecektir. Bu nedenle güven, sosyal hayata dinamizm katarak sosyal ağları güçlendiren önemli bir unsurdur (Şavkar, 2011: 22). Fukuyama (1995) sosyal sermayeyi “bir toplumda veya onun bazı kesimlerinde güvenin yaygınlaşmasından kaynaklanan bir yetenektir” olarak tanımlar ve güveni sosyal sermayenin temel bir özelliği olduğunu belirtir. Coleman (1988) ve Putnam (1993)

güveni, sosyal sermayenin temel bir unsuru olarak tanımlamaktadır (Demirağ ve Çavuşoğlu, 2019: 651-652). Sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olan güven sosyal düzenin, bireysel yaşamın, demokratik ve ekonomik kalkınmanın temelini oluşturmaktadır. Sosyal sermayenin güven olmadan gelişip bir ağ oluşturması mümkün olmadığından, güven sosyal sermayenin ön koşulu olarak görülmektedir (Aslan, 2016: 187).

Literatürde araştırmacılar güven bileşenini farklı türlere ayırmaktadır. Dakhli ve de Clercq (2004) güveni genelleştirilmiş güven ve kurumsal güven olmak üzere iki türe ayırmaktadır. Genelleştirilmiş güven, insanların birbirlerine ne kadar güvendikleri ile ilgilidir. Bu tür bir güvenin belirsizliği azalttığı ve etkileşimi ve iletişimi kolaylaştırdığı varsayılabilmektedir. Kurumsal güven ise, insanların kurum ve kuruluşlara ne kadar güvendikleri ile ilgilidir. Bu tür güven, güvenin caydırıcı yönünü vurgulamaktadır. Caydırıcılık temelli güven, etkin yaptırım mekanizmalarının aktörler arasındaki sözleşmelerin ihlalini maliyetli hale getirdiği inancıyla ilgilidir. Bu da aktörlerin işbirliği yapmasını ve karşılık beklemesini mümkün kılar (Doh ve Zolnik, 2011: 4963). Uslaner (2002) ise güven bileşenini stratejik (kişisel) güven, genel (ahlâki) güven ve kurumsal (sisteme) güven olmak üzere üç türe ayırmaktadır. Stratejik güven, bireylerin günlük yaşantılarından edindikleri ve sadece kan bağları veya tanıdıkları ve bunlara benzer kişilere duydukları güvendir. Genel güven, insanların sadece kan bağı veya tanıdıkları ve kendilerine benzer kişilere değil, yakın çevreleri dışındaki insanlara (yabancılar) duydukları güvendir. Son olarak kurumsal güven, insanların politik, sosyal ve ekonomik kurumlara ve sistemlere olan güvenini ifade etmektedir (Aslan, 2016: 187-188).

2.3.5. Sosyal Sermayenin Boyutları

Her ne kadar tek boyutlu bir kavram olarak algılsa da sosyal sermaye, işleyiş ve uygulamada çok yönlü ve çok boyutlu bir kavramdır. Her bir boyutunda farklı değer katmanı mevcut olmakla birlikte hiçbir boyut tek başına sosyal sermayeyi anlatmaya ve açıklamaya yeterli olmayacaktır. Çünkü sosyal sermaye kavramı var olan boyutları ile ele alınması ve anlaşılması gereken bir kavramdır (Abdioğlu ve Yavuz, 2013: 33). Nahapiet ve Ghoshal (1998: 243 - 244), sosyal sermayeyi yapısal, ilişkisel ve bilişsel olmak üzere üç boyutta tanımlamıştır. Bu doğrultuda, çalışmanın

bu kısımda sosyal sermayenin yapısal, ilişkisel ve bilişsel olarak üç boyutundan bahsedilecektir.

2.3.5.1. Yapısal Sosyal Sermaye

Yapısal sosyal sermaye, sosyal sistemin özellikleri ve insanlar veya birimler arasındaki kişisel olmayan bağlantı biçimleriyle ilgili bir kavramdır (Chua, 2002: 376). Nahapiet ve Ghoshal (1998) yapısal sosyal sermayeyi, nasıl ve kime bağlı olduğunuzu gösteren, bireyler ve birimler arasındaki kombinasyon olarak tanımlamaktadır (Farsi, Rezazadeh ve Najmabadi, 2013: 25). Yapısal sosyal sermaye, insanları hem yatay hem de dikey olarak birleştiren ağlar, ilişkiler, organizasyonlar veya kurumsal yapılardır (Gönç Şavran, 2018: 69). Sosyal sermayenin yapısal boyutu, bireylerin görev dağılımı, sorumluluklar ve yetki konusunda diğerleriyle nasıl etkileşime girdiğini ve aralarındaki ağ bağlarını tanımlamaktadır. Ağ bağları, bireylere diğer insanların kaynaklarına erişimi sağlar ve kişinin bilgi ve kaynak toplamak için ihtiyaç duyduğu zaman ve çaba miktarını azaltmaya hizmet eder (Lee, Wong ve Chong, 2005: 60).

Yapısal sosyal sermaye boyutu, taraflar arasında bağların varlığı veya yokluğu gibi ağ bileşenleri ve yönlerini, bir organizasyon içindeki hiyerarşi gibi bir ağın konfigürasyonu ve ilişkilerin yoğunluğu, ağlardaki yapısal boşluklar, farklı insanlar arasındaki ağ bağlarının varlığı veya yokluğu, resmi ve/veya gayri resmi (uygun ağlar gibi) ağ yapılandırması ve bir ağın yoğunluğu ve bağlanabilirliği gibi kavramları kapsamaktadır (Muniady vd., 2015: 4).

2.3.5.2. İlişkisel Sosyal Sermaye

Sosyal sermayenin ilişkisel boyutu, insanların birbirleriyle geliştirdikleri kişisel ilişkilerin türünü tanımlar ve bireylerin sahip olduğu dostluk, saygı ve sevgi gibi kendi aralarında oluşturdukları özel ilişkilere odaklanır (Turgut ve Begenirbaş, 2014: 104; Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 244). Bu boyut; güven, güvenilirlik, normlar, zorunluluklar, özdeşleşme gibi unsurlardan oluşmaktadır (Özdemir, 2008: 83). Sosyal sermayenin ilişkisel boyutunun ana özellikleri, güven ve güvenilirlik, normlar ve yaptırımlar, yükümlülükler ve beklentiler ve kimlik ve özdeşleşmedir (Nahapiet ve Ghoshal 1998: 244; Claridge, 2018: 3). İlişkisel sosyal sermaye, kişiler arası güven,

paylaşılan normların varlığı ve diğer bireylerle özdeşleşme açısından ilişkileri tanımladığı için duygusal kısımdır. İlişkisel boyut, ağların veya ilişkilerin doğası veya kalitesi ile ilgilidir (Claridge, 2018: 3).

İlişkisel sosyal sermaye firma için bir varlık olarak kabul edilir. Granovetter'e (1973) göre ilişkisel sosyal sermaye, yüksek düzeyde güven ile gösterilen bir ilişkidir. Dolayısıyla, ilişkisel sosyal sermaye genellikle güven ile bağlantılıdır. Jones ve George (1998), ilişkisel sosyal sermayenin, kaynakları değiş tokuş etmeye, iletişimi geliştirmeye, insanlar arasındaki işbirliğini geliştirmeye yardımcı olduğunu belirtmektedir. Yüksek düzeyde bir ilişkisel sosyal sermaye inşa edilebilir, ekip çalışması geliştirilebilir ve şirketin örgütsel işleyişini geliştirebilir (Menike, 2020: 112).

2.3.5.3. Bilişsel Sosyal Sermaye

Bilişsel sosyal sermaye, “ taraflar arasında paylaşılan temsiller, yorumlar ve anlam sistemleri sağlayan kaynaklar” anlamına gelir (Nahapiet ve Ghoshal, 1998: 244; Zhang, Guo ve Zhao, 2017: 4305). Sosyal sermayenin bilişsel boyutu, algısal araçları ve iletişimsel eylemleri temsil etmektedir. Temelde “ bireyin bilişsel gücü” anlamına gelir (Lee vd., 2019: 538). Sosyal sermayenin bilişsel boyutu, paylaşılan normlar, anlam ve değer sistemleri kavramlarını kapsar ve bu haliyle, bilişsel boyutun sosyal sermayenin gelişimini ve ilişkilerin gelişimini doğrudan etkilemesi beklenebilir (Muniady vd., 2015: 4).

Sosyal sermayenin bilişsel boyutu; sosyal sistem içerisinde genel hedeflerin aynı yönde anlaşılmasını kolaylaştıran, bireyler arasında karşılıklı menfaatleri içeren ortak dil, ortak kodlar, ortak değerler hikâyelerden oluşmaktadır (Korkmaz ve Çetinkaya, 2019: 245). Bilişsel sosyal sermaye, örgüt içindeki bireylerin birbirlerini anlama ve insanlar arasındaki karşılıklı anlaşma yeteneğidir; fikir alışverişini kolaylaştırır ve insanların sorunları tartışabilecekleri, fikirleri aktarabilecekleri, bilgi paylaşabilecekleri ve birbirlerine çok kolay bir şekilde yardım edebilecekleri hikayeler paylaşmayı kolaylaştırır. Weich'e (1995) göre bilişsel sosyal sermaye, dil yeterliliğini geliştirmeye ve başkalarıyla iletişim kurmaya yardımcı olur. Bilişsel sosyal sermaye, iş açısından rakiplerden daha iyi bir iş avantajı, gelir ve genel iş performansı elde etmede önemli bir rol oynar (Menike, 2020: 113).

2.3.6. Sosyal Sermaye Türleri

Sosyal sermaye, sosyal bilimciler tarafından pek çok farklı biçimde ele alınmıştır. Aktörlerin diğerleri ile kurduğu ilişkiler sonucunda oluşan bağlardan yola çıkılarak yapılan bir tanımlama, bizim bu çalışmanın içerisinde sosyal sermayenin türleri olarak ifade edeceğimiz başlığı oluşturacaktır. Çünkü söz konusu bağlar ve aktörler, sahip olunan bağlantı ve ağ olarak ifade edildiği üzere bu ağın işlevi de önem arz etmektedir. Dolayısıyla içinde bulunduğu toplumu ve toplumları etkileyen bu bağlantılar aynı zamanda toplumların geleceklerini de etkileyecekleri için üzerinde durulması ve ehemmiyet gösterilmesi gereken bir konudur. Sosyal sermayeyi açıklanmaya faydalı bir katkıda bulunan bu ayrımı ilk yapan Michael Woolcock olmuştur (Şahin, 2011: 26). Woolcock (2001) göre sosyal sermaye, benzer durumlarda hareket eden insanlar arasındaki güçlü bağlarla yakın ilişkiyi temsil eden “bağlayıcı sosyal sermaye”; zayıf dostluklar, iş arkadaşları, iş ortakları ve tanıdıklar gibi insanlar arasındaki daha zayıf bağları temsil eden “köprü kuran sosyal sermaye”; bağlantıyı ve birleştirmeyi temsil eden, farklı durumlardaki, topluluğun dışında olan ve farklı güç düzeylerinin bulunduğu insanlar tarafından kurulan hiyerarşik ilişkileri temsil eden “birleştirici sosyal sermaye” şeklinde tanımlanabilir (Salles vd., 2022: 521).

2.3.6.1. Bağlayıcı Sosyal Sermaye

Bağlayıcı sosyal sermaye, aile, arkadaşlar ve yakın komşular gibi yakın ve samimi bağlardan gelir (Woolcock, 2001: 71-72). Diğer bir ifadeyle, bağlayıcı sosyal sermaye, duygusal destek veya kıt kaynaklara erişim sağlayabilen aile ve arkadaşlarla kurulan güçlü bağları ifade eder (Liang, Liang ve Ip, 2020: 720). Bağlayıcı bağlara dahil olan insanlar oldukça homojendir (Lu vd., 2022: 3). Bağlayıcı sosyal sermaye, yaş, etnik köken ve/veya eğitim gibi belirli demografik faktörler açısından benzer ağlara dayanmaktadır. Bu homojen ağlar içe dönük olma ve özel kimlikleri güçlendirme eğilimindedir (Ferlander, 2007: 118-119). Bağlayıcı diğer bir deyişle dayanışmacı sosyal sermayenin oluşması için gereken koşullar iletişim ağ kapalılığı, güçlü bağların ve yüksek iletişim yoğunluğunun olmasıdır. Güçlü ve yoğun ilişkiler nedeniyle bağlayıcı sosyal sermayenin güven faktörüne daha çok önem vermesine sebep olmaktadır (Ağcasulu, 2017: 124). Yardımlaşma, dayanışma ve güven duygusunun yüksek seviyede olması bağlayıcı sosyal sermayenin olumlu yönlerini

temsil etmektedir. Bireyler iş bulmada, maddi ve manevi destek almada bağlayıcı sosyal sermayeden yararlanmaktadır (Altun ve Hira, 2011: 117).

2.3.6.2. Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Köprü kuran sosyal sermaye, farklı ağlardan insanları birbirine bağlayan ve yeni bakış açılarına erişimi sağlayan zayıf bağları ifade eder (Liang, Liang ve Ip, 2020: 720). Köprü kuran sosyal sermaye, daha uzaktaki arkadaşlara, ortaklara ve meslektaşlara atıfta bulunur (Woolcock, 2001: 72). Köprü kuran sosyal sermaye, daha heterojen sosyal ağlara dayanır ve genellikle farklı sosyal gruplardan insanları içerir. Heterojen köprü kuran ağlar, bireylere daha geniş bir bilgi desteği yelpazesi sağlayabilir (Lu vd., 2022: 3). Field'e (2003) göre köprü kuran sosyal sermaye, farklı sosyal bölünmelerdeki insanları bir araya getirme eğilimindedir (Dahal ve Adhikari, 2008: 10). Bu terim, yaş, ırk, etnik, politik, sosyal, ekonomik veya başka türlü farklı geçmişlerden insanları bir araya getiren bağları açıklamamıza yardımcı olmaktadır (Page-Tan, 2021: 2224). Değişik sosyoekonomik statüdeki insanlar tarafından kurulan ilişkiler köprü kurucu sosyal sermayeye örnek olarak verilebilir (Karadeniz ve Yılmaz, 2015: 183). İnsanlar, değer verdikleri ve faydalandıkları şeyleri tek başlarına gerçekleştiremeyeceklerini düşünerek, daha önce hiçbir ilişkilerinin olmadığı ağlara girerek ortak hareket ederler (Şahin, 2011: 27).

2.3.6.3. Birleştirici Sosyal Sermaye

Birleştirici sosyal sermaye ise toplumdaki açık, resmi veya kurumsallaşmış güç veya otorite dereceleri arasında etkileşim halinde olan insanlar arasındaki saygı normları ve güvene dayalı ilişkiler ağlarını ifade etmektedir (Szreter ve Woolcock, 2004: 655). Diğer bir tanıma göre birleştirici sosyal sermaye terimi, bireyleri veya ait oldukları grupları siyasi veya finansal güç konumundaki kişi veya gruplara bağlayan bağları ifade etmektedir (Sabatini, 2009: 430). Güç kuruluşlarıyla olan bu bağlar, bireylerin başka türlü sahip olamayacakları güce, nüfuza veya kaynaklara erişimleri için güçlü bir araç olarak hizmet edebilir (Page-Tan, 2021: 2224). Yönetici-çalışan arasındaki bağlantılar birleştirici sosyal sermayeye örnek olarak gösterilebilir (Karadeniz ve Yılmaz, 2015: 183). Birleştirici sosyal sermaye, bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kurucu sosyal sermayenin aksine, dikey bir ilişkiyi temsil etmektedir

(Andriani, 2013: 10). Evans'a (1996) göre, bu tür bağlantılar, grupların güç kurumlarından kaynaklara, fikirlere ve bilgilere erişmesine izin vererek, grup üyelerinin mikro düzeydeki sosyal sermayeyi ve sosyal eylemi politik ve ekonomik olarak etkili bir düzeye "yükseltmesine" olanak tanımaktadır (Sabatini, 2009: 430).

2.4. Girişimcilik Eğilimi

Bu bölümde girişimcilik ve girişimci kavramlarını tanımlandıktan sonra girişimcide bulunması gereken özellikler, girişimcilik eğilimi kavramı, girişimcilik eğilimini etkileyen faktörler, girişimcilik eğilimi ve kişilik özellikleri arasındaki ilişkiye yer verilmiştir.

2.4.1. Girişimcilik ve Girişimci Kavramları

Girişimcilik, yeni istihdam fırsatları yaratmasına, yoksulluğun azaltılmasına ve adil gelir dağılımına önemli ölçüde katkıda bulunması (Chimucheka, Nicole ve Tafadzwa, 2019: 1 -2), tüketicilerin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri çeşitlendirmesi ve ulusal refahı ve rekabet düzeyini artırması nedeniyle (Eyel, Kaplan ve Ünkeya, 2020: 190) bir ülkenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunan küresel bir kavram olarak görülmektedir (Keling, Yap ve Ho, 2022: 1). Girişimcilik sektörü, açık rekabeti ve yeniliği besleyerek mevcut ekonomik sistem aracılığıyla sürekli gelişim için hayati önem taşımaktadır (Keling, Yap ve Ho, 2022: 1).

Girişimcilik terimi bir şey yapmak veya üstlenmek anlamına gelen Fransızca'daki "entreprendre" kelimesinden türetilmiştir ve ilk olarak orta çağda aktif olarak çalışan kişiyi tanımlamak için kullanılmıştır (Eyel, Kaplan ve Ünkeya, 2020: 190). İngilizce Literatürde "entrepreneurship" olarak geçen bu kavram, Türkçe'de ilk önce "Müşebbislik" terimi ile karşılanmıştır. Son yıllarda ise "girişimcilik" olarak kullanılmaya başlanmıştır (Kayalar ve Ömürbek, 2007: 186; Örücü, Kılıç ve Yılmaz, 2007: 28).

Stevenson ve Sahlman (1987) girişimciliğin tanımını derinlemesine araştırmışlardır. Girişimcilik kavramı ilk olarak 18. yüzyılın başlarında Cantillon tarafından risk alma işlevi anlamında kullanıldığını iddia etmişlerdir. Daha sonra girişimcilik kavramına çeşitli bilim adamları tarafından, üretim faktörlerini bir araya

getirme kavramını dahil eden Jean Baptiste Say ve 1911'de yenilik kavramını ekleyen Schumpeter gibi, ek bileşenler dahil edilmiştir (Breen, 2004: 24).

Literatürde girişimcilik ile ilgili farklı yazarların görüşünü ve önyargısını yansıtan çok sayıda farklı tanımlara rastlanmaktadır (Bowen ve Hisrich, 1986: 394). Bu tanımlardan bazıları aşağıda açıklanmıştır:

Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin'e (2017: 4366) göre, girişimcilik temel olarak fırsatları keşfetme, seçme, yorumlama ve daha sonra belirsiz bir ortamda yenilik yapma yeteneğidir.

İrmiş (2003), girişimciliği basitçe üretim faktörlerini bir araya getirmek ve üretim sürecini gerçekleştirmek olarak tanımlamaktadır (Güven, 2009: 265).

Shane ve Eckhardt ise girişimciyi bir kâşif olarak görmüşler ve girişimcilik kavramını gelecekteki mal ve hizmetlerin keşfi olarak tanımlamışlardır (Göksel ve Ulucan, 2019: 102).

Bowen ve Hisrich'e (1986: 394) göre girişimcilik, “gerekli zaman ve çabayı harcayarak, beraberindeki finansal, psikolojik ve sosyal riskleri üstlenerek ve sonuçta ortaya çıkan parasal ve kişisel tatmin ödülleri alarak değeri olan farklı bir şey yaratma sürecidir”.

Bird (1989) ise girişimciliği, kâr elde etmek amacıyla yeni bir şirket kurma veya genişletme, değer yaratmak için yeni bir mal veya hizmet yaratma süreci olarak tanımlamıştır (Eyel, 2019: 1-2).

Rasmussen ve Sørheim (2006), girişimciliğin ekonomik büyüme için önemli bir lokomotif olduğunu, çünkü yeni girişimler yarattığını veya mevcut girişimlere katkıda bulunduğunu savunmaktadır (Erkoç ve Kert, 2013: 1086). Bir diğer tanımdaysa girişimcilik, ekonomik bilgiyi ekonomik büyümeye dönüştüren bir yöntem olarak tanımlanmaktadır (Aşkun ve Yıldırım, 2011: 664).

Schumpeter'e göre girişimcilik, yeni bir ürün veya hizmet, yeni bir üretim yöntemi yaratmak, yeni bir pazar veya yeni hammadde veya yarı mamul mal kaynakları bulmak ve herhangi bir endüstrinin yeni organizasyonunun temelini oluşturmaktır (Zaptçioğlu Çelikdemir, Katrinli ve Samur Temaran, 2021: 239).

Girişimcilik bir süreç olarak çeşitli fırsatları değerlendirme, yenilikçi davranışlar sergileme ve bu fırsatlardan yararlanmak amacıyla gerekli kaynakları bir

araya getirerek bir organizasyon meydana getirmekten oluşmaktadır. Girişimcilik hem yeni bir iş kurmayı hem de mevcut bir işletmede girişimcilik faaliyetlerinin yapılmasını kapsamaktadır (İşcan ve Kaygın, 2011: 444). Girişimciliğin ortak özellikleri arasında kâr elde etmek, mevcut kaynak koşullarını ve fırsatlarını etkin bir şekilde değerlendirmek, yaratıcı ve yenilikçi faaliyetlerde bulunmak yer almaktadır (Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin, 2017: 4366).

Girişimcilik literatürde altı farklı düşünce okuluna ayrılabilir, bunlar:

- (1) Girişimcilerin “doğduklarını” veya “yapıldıklarını” vurgulayan “büyük insan” düşünce okulu;
- (2) Psikolojik özellikler düşünce okulu, tutumları, inançları ve bireysel ihtiyaçları ve dürtüleri gibi bireysel kişilik benzersizliğinin önemini vurgulamaktadır;
- (3) Yenilikçilik, yaratıcılık ve keşif ile ilgili klasik düşünce okulu;
- (4) Yönetim düşünce okulu, bir organizasyonun kaynaklarını yönetme ve organize etmede bireysel becerileri vurgulamaktadır;
- (5) Önde gelen düşünce okulu, girişimin lideri, motive edici ve yöneticisi olarak etkili bir bireyi vurgulamaktadır; ve
- (6) İç girişimcilik düşünce okulu, mevcut organizasyon içindeki sorunları çözmek ve fırsatlar yaratmak için bireysel inisiyatifle bağlantılıdır.

Bununla birlikte, hangi düşünce okulunun diğerlerinden daha iyi olduğunu belirleme konusunda akademisyenler arasında evrensel bir anlaşma bulunmamaktadır (Keling, Yap ve Ho, 2022: 4-5).

Girişimcilik kavramını açıkladıktan sonra “girişimci” kavramını da tanımlamamız gerekmektedir. Bir organizasyon içinde değişiklik yapmak için yaratıcılıklarını kullanan kişiler girişimci olarak tanımlanmaktadır (İspir, Elibol ve Sönmez, 2019: 42). En basit tanımıyla girişimci, risk alarak yenilik yapan birey olarak tanımlanabilir (Örücü, Kılıç ve Yılmaz, 2007: 28). Girişimciler, küresel dünyanın en etkili ve güçlü ordusunu oluşturmaktadır. Toplumu zırhlarıyla değil, ürünleri ve hizmetleriyle değiştirirler. Onlar günümüz dünyasının yeni simyacılarıdır (Tiftik ve Zincirkıran, 2014: 178). Girişimciler, yeni işletme kuran, var olan işlere yeni özellikler katan, yeni ürünler, teknikler, yöntemler ve süreçler yaratan bireyler olarak tanımlanmaktadır (Tekin, 2018b: 150). Bir tanımda ise girişimci, üretim faktörlerini bir araya getiren, mal ve hizmetlerin üretimi için ihtiyaç duyulan girişimciliği başlatan,

ayrıca üretim için finansman kaynakları ve pazarlar bulan kişi olarak tanımlanmaktadır (Güven, 2009: 265). İşcan ve Kaygın (2011: 444) ise girişimciyi, herkesin göremeyeceği fırsatları gören, risk alarak fırsatlardan bir değer yaratan, başarılı olma gibi özelliklere sahip olup düzensiz bir gelir elde eden, sermayesini kaybetme ya da istediği başarıya ulaşamamak gibi durumlara hazır olan bireyler olarak tanımlamaktadır.

2.4.2. Girişimcide Bulunması Gereken Özellikler

Bir ülkenin ekonomik ve sosyal gelişiminde önemli rol oynayan girişimciler, onları başarılı kılacak bazı özelliklere sahiptirler (İşcan ve Kaygın, 2011: 444). Girişimcilerin özellikleri hakkında farklı araştırmacı tarafından farklı görüşler sergilenmektedir. Bu özellikler, doğuştan var olan veya sonradan kazanılmış ya da psikolojik ve sosyal temelli bakış açılarına göre ayırt edilebilirler (Göksel ve Ulucan, 2019: 104). Kişiden kişiye değişen ve girişimcilerin başarısında gerekli olan bu özellikler (İşcan ve Kaygın, 2011: 444) ile ilgili bazı görüşler aşağıda açıklanmıştır:

Chell et al. (1991) girişimci kişilik üzerine literatür incelemelerine ve kendi araştırmalarına dayanarak, girişimcilerin fırsatçı, yenilikçi, yaratıcı, hayal gücü kuvvetli, fikir sahibi insanlar, proaktif, enerjik, maceracı ve değişim temsilcileri olduklarını öne sürerler (Cromie, 2000: 10).

Robinson (2014) başarılı girişimcilerin azimli, tutkulu, belirsizliklere karşı hoşgörülü, vizyoner, kendine inanan ve güvenen, esnek, yeni kurallar yaratma yeteneğine sahip kişiler olarak belirtmektedir (Tukel, Atılğan ve Temel, 2020: 453).

Flexman (1981), bireyin girişimcilik becerilerinin iç kontrol, yenilikler, karar verme, insan ilişkileri, planlama ve hedef belirleme, gerçek algılama, geri bildirim ve risk alma ile karakterize olduğunu belirtmektedir (Güven, 2009: 265).

Charantimath (2009) her başarılı girişimcide bulunması gerekli ana özellikleri aşağıdaki gibi belirtmektedir:

- Yaratıcılık,
- Yenilikçilik,
- Dinamizm,
- Liderlik,

- Takım oluşturma yeteneği,
- Başarı motivasyonu,
- Sorun çözme,
- Hedefe odaklanma,
- Risk alma ve karar verme yeteneği,
- Bağıllık ve güçlü irade (Charantimath, 2009: 53).

McDaniel'e (2002) göre ise bir girişimcinin aşağıdaki niteliklere sahip olması gerekir:

- Kendine saygı/özgüven,
- Bir görevi tamamlama ve başarılı olma kararlılığı,
- Denemeye devam etmek için azim/ gayret,
- Risk alma yeteneği ve istekliliği,
- İşletmenin başarısı konusunda iyimserlik,
- Yaratıcılık: bir işletmenin gereksinimlerini ve nihai sonuçlarını tahmin etme yeteneği,
- Odaklanma: bir hedefi takip etmeye devam etme yönelimi,
- Tahmin/ Sezgi: olayları önceden tahmin etme yeteneği,
- Hatalara yenik düşmeme, onlardan öğrenme yeteneği,
- Sorumluluk alma, kontrolü ele alma ve sonuçları kabul etme becerisi (Erkoç ve Kert, 2013: 1086).

2.4.3. Girişimcilik Eğilimi Kavramı

Girişimciliğin bir eğilim süreci olduğu ileri sürülmekte ve girişimciliğin eğilim teorilerini içeren modeller aracılığıyla daha iyi anlaşılabilceği vurgulanmaktadır (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 69). Türk Dil Kurumu'nun tanımına göre eğilim “bir şeyi sevmeye, istemeye veya yapmaya içten yönelme, meyil, temayül” anlamına gelmektedir (TDK, 2023). Sosyal psikoloji alanında ise eğilim, davranışın bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (Yao, Wu ve Long, 2016: 62). Bird (1988) ilk olarak girişimcilik eğiliminin bireysel girişimcilik davranışına ilişkin güçlü

bir öngörüye sahip olduğunu öne sürmüş ve girişimcilik eğiliminin, bir şeyi başarmak için kişinin dikkatini, deneyimini ve eylemini belirli bir hedefe veya yola yönlendiren zihinsel bir durum olduğunu belirtmiştir (Yao, Wu ve Long, 2016: 62).

Girişimcilik eğilimi, bireyin yeni bir girişimde bulunma yönündeki yatkınlığını ifade etmektedir (Ulama, 2016: 742). Girişimcilik eğilimi projeleri kurma ve yönetme eğilimi ile ilgili psikolojik özellikler olarak tanımlanmaktadır (Caird, 1991: 177 -178). Girişimcilik eğilimli insanlar daha sık ve daha yenilikçi projeler kurar ve daha büyüme odaklıdır, bu da fırsatçı olmaları ve insan, teknolojik, fiziksel ve organizasyonel kaynakları kullanmada iyi olmaları gerektiği anlamına gelmektedir (Caird, 2013: 5). İşletmeler açısından bakıldığında girişimcilik eğilimi, üst yönetimin hesaplanmış riskleri üstlenebilme, inovasyon yapabilme ve proaktif olmayan davranışlar sergileyebilme yatkınlığını göstermektedir (Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin, 2017: 4367). Girişimcilik eğilimi, kişilerin sahip oldukları girişimcilik özelliklerini tespit ederek girişimci olma yönündeki istek, arzu ve niyetleriyle, yani girişimcilik potansiyellerinin harekete geçirilmesi ile ilgilidir (Atabay ve Alamur, 2016: 466). Parnell, Crandall ve Menefee (1995), girişimcilik eğilimini üç faktörün bir fonksiyonu olarak ifade etmektedir. Bu faktörler: yeni riskler tasarlamadaki bilgi ve yeterlilik düzeyi, bireyin ekonomik yapıdaki girişimcilik fırsatlarına ilişkin inançları, ve bireyin mevcut fırsatları tanıyabileceği ve değerlendirebileceği konusunda kendine güveni (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 69).

Yönetim, sosyoloji ve psikoloji bilimlerini ilgilendiren girişimcilik eğilimi, önemli derecede bir ülkenin ekonomik büyümesi ve sosyal refahı ile ilişkilidir (Canbolat ve Beduk, 2019: 64). Dolayısıyla, hükümetlerin girişimcilik eğilimini artırmak için bir destek mekanizması olarak bazı stratejiler uygulamalarının beklendiği de vurgulanmaktadır. Bu stratejilerin bazıları:

- 1) Fiziki, beşeri ve teknolojik yapı açısından gerekli yatırımları yapmak,
- 2) Yenilik ve teknoloji geliştirme, ticarileştirme ve kullanıma uygun bir iş ortamı yaratmak,
- 3) Siyasi destek ve teşvik sağlamak,
- 4) Sanayi ve ticari girişimleri koordine etmek,
- 5) Gerektiğinde finansal destek sağlamak (Mok, 2005: 543).

2.4.4. Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörler

Literatürde girişimcilik bireyler üzerinden tanımlanır ve genellikle araştırmalar bu kişilerin girişimcilik faaliyetinde bulunmayı neden ve nasıl tercih ettikleri veya girişimciliğe yönelik istek ve eğilimlerine odaklanmaktadır (Zaptçioğlu Çelikdemir, Katrinli ve Samur Temaran, 2021: 239).

Bireyin kendi işini kurması ve yönetmesi ile ilgili girişimcilik kararı, birden fazla faktörün etkisine tabi olan karmaşık bir süreçtir (Chen, Greene ve Crick, 1998: 301). Literatürde girişimciliği etkileyen faktörleri ve bireylerin girişimcilik eğilimlerini araştıran birçok çalışma bulunmaktadır. Hisrich ve Peters (2002) girişimciliği etkileyen aile, eğitim, bireysel değerler, yaş, iş tecrübesi ve rol model olmak üzere altı faktörden bahsetmiştir (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 68). Güreşçi'ye (2014) göre ülkelerin genel siyasi, ekonomik ve sosyal yapısı, kişinin kişilik özellikleri, bölgesel ve çevresel faktörler ve ülkede eğitim düzeyi kişide girişimcilik eğilimini oluşturan ve geliştiren faktörlerdir ve bu faktörler birbirlerini tamamlayan unsurlardır (Güreşçi, 2014: 27). Chen, Greene ve Crick (1998) göre bireylerin girişimcilik kararlarını etkileyen faktörler genel olarak bağlamsal ve bireysel faktörler olarak sınıflandırılmaktadır. Bağlamsal (Durumsal) faktörler arasında işten çıkarmalar veya önceki iş deneyimleri yer alırken, bireysel faktörler başarı ihtiyaçları, kontrol odağı ve özgüven gibi faktörleri içermektedir (Chen, Greene ve Crick, 1998: 301). Bazı araştırmacılar girişimcilik eğilimini ortaya çıkaran durumsal faktörler içerisinde yaş, eğitim, çocukluk, yaşam tarzı, aile, destek ağları gibi unsurlara da yer vermişlerdir (Kurt, 2020: 10; Myrzabekkyzy, Bolganbayev ve Kelesbayev, 2020: 2210). Shane ve Venkatraman (2000) çalışmalarında girişimci bireylerin varlığının sosyal, kültürel, ekonomik, demografik ve kişisel faktörlerin yanı sıra girişimciliğe yönelik istek ve eğilimlerine bağlı olduğunu belirtmişlerdir. Girişimciliği karlı fırsatların varlığı ve girişimci bireylerin varlığı arasındaki bağ olarak tanımlamışlardır (Tiftik ve Zincirkıran, 2014: 178; Yalcinsoy ve Aksoy, 2018: 903).

Birçok araştırmaya göre girişimciliği etkileyen faktörler konusunda genel olarak literatürde üç yaklaşım hâkimdir. Bu yaklaşımlar: bireysel yaklaşım, çevresel yaklaşım ve firma yaklaşımıdır (Cromie, 2000: 7; Erkoç ve Kert, 2013: 1086; İşcan ve Kaygın, 2011: 446; Köksal ve Penez, 2015: 157). Bireysel yaklaşım daha fazla girişimcilerin demografik, psikolojik ve kişilik özelliklerine odaklanarak girişimciyi açıklayan yaklaşımdır. Demografik olarak, girişimciliği etkileyen faktörler: aile

çevresi, eğitim, medeni durum, yaş, ailenin gelir durumu gibi faktörlerdir. Psikolojik olarak girişimcilerin ihtiyaçları, değerleri ve tutumları girişimci olmalarını etkilemektedir. Girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven gibi kişilik özellikleri, bireysel yaklaşımın girişimcilik eğilimini etkileyen faktörleri açıklamakta üzerinde durduğu en önemli faktördür (İşcan ve Kaygın, 2011: 446). Diğer taraftan, çevresel yaklaşım sosyal, ekonomik, teknolojik ve kültürel faktörlerin girişimciliği etkilediğini savunmaktadır (Köksal ve Penez, 2015:157). Firmanın örgütsel yaklaşımı ise, bir firmanın hayatta kalmasına ve performansına katkıda bulunan örgütsel süreçlere odaklanır. Diğer bir deyişle, her büyüklükteki firmanın rekabet ortamında başarılı olabilmesi ve gelişebilmesi için girişimcilik tutum ve davranışlarının çok önemli olduğunu savunmaktadır (Erkoç ve Kert, 2013: 1086).

Girişimcilerin ve girişimciliğin çeşitli toplumsal, örgütsel ve bireysel faktörlerin ürünleri olduğu kabul edilse de (Cromie, 2000: 7), literatürde birçok araştırma bireysel özelliklerin girişimci olmayı etkileyen en önemli faktör olduğunu vurgulamaktadır (Keskin ve Yıldırım, 2020: 105). Bu nedenle bu çalışma, Suriyeli göçmen girişimcilerin girişimcilik eğilimlerini etkileyen kişilik özelliklerine odaklanmaktadır.

2.4.5. Girişimcilik Eğilimi ve Kişilik Özellikleri

Kişilik kavramı, insanın çevre ile etkileşiminde en önemli faktörlerden biri olmasına rağmen; bu kavramın bilimsel süreç içerisinde değerlendirilmesi 1930 yılından itibaren kişilik psikolojisi kavramı ile ayrı bir disiplin olarak ele alınmaya başlanmıştır (Yıkılmaz, 2018: 18). Farklı durumlar karşısında belirli bir tür bilişsel ve davranışsal tepki gösterme eğilimi olarak tanımlanan kişilik, finansal yatırımlardan meslek seçimine kadar çok çeşitli seçenekleri etkilemektedir (Vandor, 2021: 3). Sosyal bilimlerde birçok araştırmacı kişiliğin tanımına ilişkin farklı görüşler ileri sürmüştür (Mert, Barutçu ve Mert, 2017: 134).

Kişilik, bireyi diğerlerinden ayıran, doğuştan gelen ve kişisel yaşam deneyimleriyle kazanılan özelliklerin tümü olarak tanımlanmaktadır. McCrae ve Costa (1989) kişiliği, insanların farklı durumlarda ve benzersiz deneyimlerine dayalı olarak uyguladıkları sürekli, kişilerarası, duygusal, motivasyonel davranışları açıklayan bir etkileşim tarzı olarak tanımlamaktadırlar (Doğan, 2013: 57; Mert, Barutçu ve Mert,

2017: 134). Girişimcilik bağlamında ise, kişilik en yaygın olarak bir dizi özellik olarak kavramsallaştırılmıştır (Vandor, 2021: 3). Kişilik, bireyin davranışlarını, tutumlarını, ilgi ve becerilerini, giyimini ve fiziksel görünümünü, konuşma tarzını, iletişim becerilerini, alışkanlıklarını ve diğer bireylerle olan etkileşimini kapsayan ve dolayısıyla bireyin tüm bireysel özelliklerini açıklayan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Yıkılmaz, 2018: 18).

Geçen yüzyılın ortalarında kişilik özellikleri, hem girişimci davranış hem de niyetlerin bir açıklaması olarak popüler bir konu haline gelmiştir (Llewellyn ve Wilson, 2003: 341). Kişilik özellikleri, bireyin duygu, düşünce yapısı ve davranışını içeren özellikleridir (Sarwoko ve Nurfarida, 2021: 106). Kişilik özellikleri, bireylerin benzer durumlarda neden farklı davrandıklarını açıklayan bireysel davranış özellikleri olarak da tanımlanmaktadır (Presenza, vd., 2020: 2147). Bir başka tanıma göre bir kişilik özelliği, uzun süreli sosyal yaşamda gelişen, kolayca değiştirilemeyen, dolayısıyla sürdürülebilir olan ve insan davranışının farklı durumlarda neden tutarlı olduğunu açıklamaya yardımcı olabilecek bireysel psikolojik bir özelliktir (Yao, Wu ve Long, 2016: 62). Geniş anlamda bir kişilik özelliği kavramı, yetenekleri (örneğin genel zekanın yanı sıra sayısal, sözel, mekansal veya duygusal zeka), güdülleri (örneğin başarı, güç veya bağlılık ihtiyacı), tutumları (değerler dahil) ve bir kişinin deneyimlerinin ve eylemlerinin kapsayıcı bir tarzını oluşturan mizacın özelliklerini içermektedir (Bernardino ve Santos, 2016: 174; Brandstatter, 2011: 223).

Kişilik özellikleri girişimcilik eğilimini açıklamada önemli bir yöntemdir (Ulama, 2016: 742; Yao, Wu ve Long, 2016: 62). Girişimcilik özelliklerinin bir dereceye kadar bireysel girişimcilik eğilimini etkileyebileceği konusunda birçok araştırma aynı sonuca varmıştır. İlişkinin arkasındaki mantıkla ilgili olarak, Luca ve Cazan (2011), belirli kişilik özelliklerinin yeni bir işe başlama motivasyonunu etkilediğini ve dolayısıyla girişimcilik eğilimini etkilediğini belirtmişlerdir (Yao, Wu ve Long, 2016: 62-63). Vandor'a (2021: 3) göre, bireylerin aşağıdakilere sahip olması durumunda kişiliğin girişimciliği etkilemesi beklenir:

- (i) Girişimci olmanın onlara yenilikçi, risk alan, ilişki kurucu veya hedefe ulaşan gibi görev ve rollere erişim sağlayacağına dair beklentiler,
- (ii) Bu görev ve roller için kişiliğe dayalı bir tercih; ve,
- (iii) kariyer seçimlerini tercihleriyle uyumlu hale getirme özgürlüğü.

Girişimcilik eğilimini kişilik özellikleri ile açıklayan yaklaşım, McClelland'ın (1961) çalışmalarına dayanmaktadır (Aksay ve İplik, 2014: 201). Literatürde girişimcilik eğilimi çeşitli kişilik özelliklerle değerlendirilmesine rağmen, birçok araştırma girişimcilik eğilimini “başarma ihtiyacı”, “kontrol odağı”, “risk alma eğilimi”, “belirsizliğe karşı tolerans”, “yenilik” ve “kendine güven” olarak ifade edilebilecek altı faktör altında incelemektedir (Bozkurt, 2006; Bozkurt ve Erdurur, 2013; İşcan ve Kaygın, 2011; Koh, 1996; Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022; Ocak, Şahin ve Gider, 2019).

- Başarma İhtiyacı:

Başarı ihtiyacı, muhtemelen girişimcilik alanında en çok çalışılan kişilik özelliklerinden biridir (Demirci, 2013: 23). İnsanları başarıya ve mükemmelliğe ulaşmak için mücadele etmeye iten bir güç olan başarı ihtiyacı, bir şeyi daha iyi ve daha hızlı yapma veya bir kişinin önceden sahip olduğundan daha büyük bir başarıya ulaşma beklentisine neden olan durum olarak tanımlanabilir (Kaygın ve Güven, 2015: 38). McClelland (1961) tarafından ortaya atılan başarı ihtiyacı teorisi, başarı ihtiyacının girişimci davranışı etkileyen bir faktör olduğunu savunmaktadır (Kılıç, 2021: 2; İşcan ve Kaygın, 2011: 446). Başarı ihtiyacı yüksek olan bireylerin başarılı olmak için güçlü bir istek içerisinde olduklarına ve dolayısıyla girişimcilik davranışlarının olasılığı daha yüksek olduğuna inanılmaktadır (Koh, 1996: 14). Başarma ihtiyacı, bireyleri girişimciliğe teşvik etmek, ölçülebilir riskler almaya yönlendirmek, problem çözme becerilerini geliştirmek ve hedef belirlemeye yardımcı olmak açısından girişimciliğe katkı sağlamaktadır (Türkoğlu, Tetik ve Açıkgöz, 2017: 3). Başarı ihtiyacı yüksek olan insanlar aşağıdaki özelliklere sahiptir:

- Gelecek odaklı,
- Kendi yeteneklerine güven,
- Karamsar bir bakış açısına kıyasla iyimser bir bakış açısı,
- Görev odaklılığı güçlü,
- Etkin zaman yönetimi,
- Başkaları için sonuç odaklılık,
- Çabukluk ve yüksek enerji,
- Görüşleri savunma kararlılığı,
- Zorluklara rağmen hedeflere ulaşma kararlılığı,

- Hedeflere ulaşmada ısrar ve sorumluluk,
- Gerekğinde uzun saatler çalışmaya istekli olmak (Keleş, 2013: 25).

McClelland (1965) göre ise, başarı ihtiyacı yüksek olan bir kişinin kendine daha fazla özgüvenlidir, dikkatlice hesaplanmış riskler almaktan hoşlanır, çevresini aktif olarak araştırır ve ne kadar iyi yaptığının somut ölçümleriyle çok ilgilenir (Cromie, 2000: 13; Karabulut, 2016: 14). Ayrıca, Nathawat vd., (1997) düşük başarı ihtiyacının düşük beklentiler, başarısızlık, düşük yeterlilik, kendini suçlama ve düşük ilham alma ile ilişkili olduğunu iddia etmişlerdir (Karabulut, 2016: 14).

- Kontrol Odağı:

Kontrol odağı, kişinin kendi eylemleri ile bu eylemlerin sonuçları arasındaki bağlantı gücünü nasıl algıladığını yansıtan bir değişkendir. Diğer bir tanıma göre ise kontrol odağı, kişinin hayata ve hayattaki olaylara ilişkin algılarını kontrol edip edemeyeceğine dair inancını ifade etmektedir (Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin, 2017: 4366). İlk olarak Rotter (1954) tarafından ileri sürülen kontrol odağı teorisi, içsel ve dışsal kontrol olmak üzere iki şekilde incelenmiştir (Bayraktar ve Karadeniz, 2017: 494; Kaygın ve Güven, 2015: 37). İçsel kontrol odağı gelecekteki sonuçlara dair kontrolün öncelikle bireyin kendisine bağlı olduğu inancını anlatmak için kullanılan bir terimdir (Çırakoğlu ve Tezer, 2010: 31). Yüksek derecede içsel kontrol odağına sahip olan kişiler, yaşadıkları olayların kendi davranışları sonucunda oluştuğuna ya da oluşacağına inanırlar (Erentürk, 2020: 260). İç kontrol odağı, içgörü, girişim, başarıma, bağımsızlık, hakkını arama, etkinlik, sosyallik veya entelektüel verimlilik gibi girişimci niteliklerle ilişkilidir (Holienka ve Holienkova, 2014: 44). İçsel kontrol odaklı insanlar; fırsatları değerlendirmek, kader ve talihlerinin kaderden değil, kendi çabalarından etkilendiğine inanmak, başarıya ulaşmak için ortaya çıkan sorunlara karşı sorumluluk alabilmek ve yaşamını kontrol etmede kendi iradesinin gücüne inanmak özelliklerine sahiptirler (Keleş, 2013: 26). Dış kontrol odağına sahip bireyler ise kendilerini pasif failler olarak görmekte ve yaşam olaylarının şans, kader, güçlü kişi veya kurumlar gibi mücbir sebeplerden kaynaklanması nedeniyle kontrol edilemez olduğuna inanmaktadır (Presenza vd., 2020: 2151).

Girişimciler içsel kontrol odaklı bireylerdir. Çünkü iç kontrol odağına sahip bireyler daha aktif ve yenilikçilerdir, yeniliğe liderlik ederler, daha fazla risk alırlar, etkin çabayı destekler ve motive ederler (Kumkale ve Akdemir, 2013: 172). Dış

kontrol odağına sahip girişimcilerin belirsizlik ve muğlaklıktan kaçınarak yenilikçi ve riskli faaliyetlerde bulunma olasılıkları daha düşüktür. Buna karşılık, iç kontrol odağına sahip girişimciler, yenilik stratejileri, yeni ürünler geliştirecek ve Ar-Ge faaliyetlerini uygulayacaktır. Ayrıca bazı çalışmalar, iç kontrol odaklı girişimciler tarafından oluşturulan girişimlerin, dış kontrol odaklı girişimciler tarafından oluşturulan girişimlerden daha başarılı olduğunu ve daha fazla hayatta kalma kapasitesine sahip olduğunu göstermektedir (Presenza vd., 2020: 2152).

Girişimci eğilimli kişiler, hayatları üzerinde kontrol sahibi olduklarına inanmalarını sağlayan bir iç kontrol odağına sahiptir (Abhayarathne ve Kodithuwahhu, 2018: 17). Brockhaus ve Horwitz (1986) ayrıca, kontrol odağının başarılı girişimcileri başarısız olanlardan ayırt edebileceğini öne sürdüler. Genel olarak girişimcilerin işleri dış etkenlere bırakmak yerine hatasız komuta etmeyi ve elinde tutmayı tercih ettikleri düşünülmektedir (Koh, 1996: 14).

- Risk Alma Eğilimi:

Girişimcilik, belirsizlik içerisinde hedeflenen faaliyetleri gerçekleştirmekle ilgilidir ve bu yüzden risk faktörü girişimciliğin doğasında yer almaktadır (Erentürk, 2020, 261). Girişimcilik ve risk iç içe geçmiş eylemlerdir ve girişimcinin her faaliyeti risk altındadır (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 69). Risk kavramı, istenmeyen bir olay veya etkinin meydana gelme olasılığı olarak tanımlanabilir (Yıkılmaz, 2018: 25). Risk, bireylerin istenmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığı ve bu olasılığa ilişkin sayısal bir veridir (Bozkurt ve Erdurur, 2013: 60). Risk alma ise, sonuçların ne olacağını bilmeden bilinmeyen bir bölgeye veya koşullara girmek olarak tanımlanmaktadır (Wakkee, Elfring ve Monaghan, 2010: 4). Koh'a (1996: 15) göre bir kişinin risk alma eğilimi, belirsiz karar verme bağlamlarında risk almaya yönelik yönelimi olarak tanımlanabilir. Hesaplı risk alma, operasyonel olarak, eksik bilgilerle başa çıkma ve zorlu ancak gerçekçi hedefleri gerçekleştirmek için beceri gerektiren riskli bir seçenek üzerinde hareket etme yeteneği olarak tanımlanır (Caird, 1991: 179).

Risk alma eğilimi yüksek bireylerin belirli bir ücret karşılığı çalışmaktansa girişimcilik yaparak daha başarılı olacakları kabul edilmektedir (Türkoğlu, Tetik ve Açıkgöz, 2017: 3). Girişimcileri yöneticilerden ayıran en önemli özellik kâr veya zarar riskini göze almalarıdır (Boz, Duran ve Uğurlu, 2020: 12). Girişimciler, genellikle kararlarını bilgi ve bilgi eksikliğinden kaynaklanan belirsizlik altında aldıkları için

daha yüksek risk alma eğilimine sahip kişilerdir (Demirci, 2013, 24). Girişimciler aldıkları riskleri fırsata çevirebilmeli ve bu risklerden faydalanabilmelidir (Ulama, 2016:742).

Girişimci geleceği görebilen ve tehlikeden kaçmayan, sürekli olarak yeni ve riskli fikirler geliştirmeye çalışan, fırsatları tam olarak değerlendiren bir öncüdür (Bozkurt, 2006: 99). Caird'e (2013: 6) göre risk alma eğilimli kişiler aşağıdaki özelliklere sahiptir:

- Kararlılık, eksik bilgiler üzerinde hareket edebilme ve eksik bilgilerin harekete geçmek için yeterli olup olmadığına karar vermede iyi olmaları;
- Kendi yeteneklerini doğru bir şekilde değerlendirme yeteneği farkındalığı;
- Analitik düşünebilmek, eylemlerin olası maliyetlerine karşı olası faydaları değerlendirmekte iyi olmak;
- Hedef odaklılık, kendilerine zorlu ama ulaşılabilir hedefler belirlemek,
- Etkili bilgi yönetimi, başarı olasılığını hesaplamak için bilgiyi kullanmak.

- **Belirsizliğe Karşı Tolerans:**

Belirsiz bir durum, kişi tarafından yetersiz veri nedeniyle tam olarak yapılandırılmamış veya kategorize edilmemiş bir durumdur (Bayraktar ve Karadeniz, 2017: 494). İlk olarak Frenkel-Brunswik (1948) tarafından geliştirilen belirsizlik toleransı kavramı ise (Furnham ve Marks, 2013: 717), belirsiz durumları arzu edilir olarak algılama eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Tegano, 1990: 1047). Başka bir ifadeyle belirsizliğe karşı tolerans, girişimcinin bilinmeyi üstlenme isteği ve girişimcinin belirsiz durumlarda olumlu tepki verme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 69). Belirsizlik toleransı, öngörülemeyen ve tahmin edilemeyen olaylar anında bireyin sahip olduğu beklenti ve kaygıların düzeyini ifade etmektedir (Bozdemir, Gülçubuk ve Bayramoğlu, 2021: 91). Yeni bir girişimin yaratılması belirsizliklerle doludur ve girişimciler zorluklar ve belirsizliklerle karşılaştıklarında çabalarında ısrarcı olmaları gerekir (Wu, Matthews ve Dagher, 2007: 928).

Mitton (1989), girişimcilerin yalnızca belirsiz ortamlarda faaliyet göstermediklerini, aynı zamanda bilinmeyi hevesle üstlendiklerini ve belirsizliği

aktif olarak yönettiklerini belirtmektedir. Dolayısıyla belirsizliğe karşı toleransın bir girişimcilik özellik olarak kabul edilmekte ve girişimcilik eğiliminde olan kişilerin diğerlerine göre belirsizliğe daha fazla tolerans göstermeleri beklenmektedir (Dinis vd, 2013: 767). Belirsizliğe toleransı düşük olan kişi stres yaşar, erken tepki verir ve belirsiz uyaranlardan kaçınır. Belirsizliğe karşı yüksek toleransa sahip bir kişi ise, belirsiz durumları/uyaranları arzu edilir, zorlayıcı ve ilginç olarak algılar ve uyumsuzluklarının karmaşıklığını ne inkâr eder ne de çarpıtır (Furnham ve Ribchester, 1995: 179).

- **Yenilik:**

Yenilikçilik, girişimciliğin odak noktası ve önemli bir girişimcilik özelliğidir (Koh, 1996: 16). Girişimciliği etkileyen bir faktör olarak yenilikçilik ilk kez Say tarafından vurgulanmış, ancak bireysel girişimcinin yenilikçiliğine en büyük önemi Schumpeter vermiştir (Erkoç ve Kert, 2013: 1087). Yenilikçilik, iş faaliyetlerini yeni ve benzersiz şekillerde algılamak ve eyleme geçme yeteneğini tanımlar (Wahl ve Münch, 2022: 235). Lumpkin ve Dess'e (1996) göre yenilikçilik, yeni ürünler, hizmetler veya teknolojik süreçlerle sonuçlanabilecek yeni fikirler, yenilik, deney ve yaratıcı süreçlere katılma ve destekleme eğilimidir (Lorca ve Avrichir, 2020: 174).

Yenilik en basit tanımıyla, yeni fikirlerin üretilmesini, geliştirilmesini ve uygulanmasını içermektedir (Zaptçioğlu Çelikdemir, Katrinli ve Samur Temaran, 2021: 239). Carter vd. (2003) yeniliğin bir kişinin yeni bir şey yapma eğilimini içerdiğini ve yenilikçiliğin yeni gelen girişimciler için önemli bir motivasyon olduğunu belirtmektedir (Yao, Wu ve Long, 2016: 62). Girişimci, mevcut pazara girmek, rekabet etmek, söz konusu piyasayı değiştirmek veya yeni bir pazar yaratmak için yenilikçilik veya yeniliklerden yararlanmaktadır (Tiftik ve Zincirkıran, 2014: 178).

- **Kendine Güven:**

Kendine güven, girişimcinin yeni bir iş faaliyetine girdiğinde bu işte sorumlulukla başa çıkmayı sağlayacak ve dolayısıyla ihtiyaç duyduğu yeteneklere sahip olması gereken inancı ifade etmektedir (Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin, 2017: 4367). Başka bir ifadeyle, bir girişimcinin belirlediği hedeflere ulaşabileceğine olan inancını ifade etmektedir (Bozkurt, 2006: 101). Yüksek düzeyde kendine güvenen bireyler

başarı için tüm yeteneklere sahip olduklarına inanırlar (Kaygın ve Güven, 2015: 39). Bireylerin kendine güven düzeylerinin yüksek olması, daha fazla çaba göstermelerini ve hemen pes etmemelerini sağladığı için girişimciler geleceğe yönelik plan ve stratejiler geliştirmede daha başarılı olmaktadır (Erentürk, 2020: 261). Kendine güven, kişinin karşılaştığı tüm sorunların üstesinden geleceğine inanmasını ifade etmektedir (Ocak, Şahin ve Gider, 2019: 69). Girişimciler, işlerinde çok sayıda zorluk ve belirsizlikle karşı karşıya kalırlar; dolayısıyla özgüvenleri girişimcinin bu koşullarla başa çıkma yeteneklerini etkiler. Girişimciler, ortaya çıkabilecek ve öngörülemeyen sorunların üstesinden gelebileceklerine dair güven duygusuna sahiptirler (Öztaş, Kasımoğlu ve Şirin, 2017: 4367). Robinson vd. (1991), girişimcilerin, girişimci olmayanlara göre daha yüksek derecede kendine güven bildirdiklerini tespit etmişlerdir (Dinis vd., 2013: 766).

2.5. Yenilikçi Davranış

Çalışmanın bu bölümünde yenilik ve yenilikçi davranış kavramlarının tanımı, yenilikçi davranış ve yaratıcılık arasındaki ilişki ve fark, yenilikçi davranışın önemi, yenilikçi davranışı etkileyen faktörler ve yenilikçi davranışın unsurları ve süreci ele alınmıştır.

2.5.1. Yenilik Kavramı

Şirketlerin ve işletmelerin küreselleşmesi, şirketler arasında artan rekabet ve çevre koşullarındaki sürekli değişimler, şirketlerin pazarda yeni yollar ve stratejiler geliştirmelerine neden olmaktadır. Yenilik, örgütsel etkinlik ve rekabet gücü için önemli bir strateji olarak kabul edilmektedir (Cingöz ve Akdoğan, 2011: 848). Türkçe’de “inovasyon” olarak da kullanılan yenilik kavramı, Latince “innovare” kökünden türetilmiş olup (Erdem, Gökdeniz ve Met, 2011: 82), ilk kez klasik iktisatçı Schumpeter tarafından gelişmenin itici gücü olarak tanımlanmıştır (Gürken ve Gürken, 2017: 214). TDK (Türk Dil Kurumu)’na (2023) göre ise yenilik, “yenileşim” ve “inovasyon” olarak kullanılmakta ve “değişen koşullara uyabilmek için toplumsal, kültürel ve yönetsel ortamlarda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması” anlamına gelmektedir.

Literatürde yenilik ile ilgili farklı tanımlara rastlanmaktadır. West ve Farr (1990) yenilik kavramını “bireye, gruba, organizasyona veya daha geniş bir topluma önemli ölçüde fayda sağlamak için tasarlanmış, fikirlerin, süreçlerin, ürünlerin veya prosedürlerin bir grup veya organizasyon içinde kasıtlı olarak tanıtılması ve uygulanması” olarak tanımlanmıştır (Cingöz ve Akdoğan, 2011: 848). Gurel (2017: 239) göre yenilik, temel olarak örgütsel performansı artıran yenilikçi fikirlerdir. Van de Ven vd. (1989) ise yeniliği, yeni fikirlerin firmaya aktarılması ve bunların uygulamaya geçirilmesi olarak tanımlanmıştır (Akkoç, 2012: 48; Akkoç, Turunç ve Çalışkan, 2011: 87; Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 100). OECD’nin Oslo El Kitabında yenilik; “bir yenilik, işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün/hizmet veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir örgütsel yöntemin gerçekleştirilmesidir” olarak tanımlanmaktadır (OECD ve Eurostat, 2006: 50).

Yenilik kavramı literatürde bazı araştırmacılar tarafından hem bir süreç hem de bir sonuç olarak görülmektedir. Bir süreç olarak yenilik; “yeni bir ürünü, yöntemi veya örgütsel yapılanmayı araştırmayı, keşfetmeyi, denemeyi, geliştirmeyi ve bunun sonucunda ticaretleştirme”yi ifade ederken (Oğuztürk, 2003: 254); bir sonuç olarak yenilik, “bu dönüşüm sonucu ortaya çıkan pazarlanabilir, yeni ya da geliştirilmiş ürün, hizmet ya da yöntem”i ifade etmektedir (Erdem, Gökdeniz ve Met, 2011: 82; Faiz, 2012: 8; Mohammed ve Paşaoğlu Baş, 2020: 106).

Damanpour ve Evan (1984) yeniliği, ürün, süreç ve yönetsel yenilik olarak sınıflandırmıştır. Yenilik bir şirketin ürünleri, hizmetleri, üretim, dağıtım yöntemleri, iş yöntemleri, tasarım ve pazarlama yöntemleri ile gerçekleştirilebilir. Bunlar sırasıyla “ürün yeniliği”, “hizmet yeniliği”, “süreç yeniliği”, “örgütsel yenilik” ve “pazarlama yeniliği” olarak adlandırılmaktadır (Gurel, 2017: 239). Ayrıca, bazı araştırmacılar yeniliği kademeli yenilik ve radikal yenilik olarak iki türe ayırmaktadırlar. Kademeli yenilik, mevcut süreç veya ürünlerdeki önemli gelişmeleri kategorize etmekte ve radikal yenilik ise tamamen yeni süreç veya ürün olarak piyasaya sunulmaktadır (Hussain ve Wahab, 2021: 6618).

2.5.2. Yenilikçi Davranış Kavramı

Literatürde yenilikçi iş davranışı olarak da ifade edilen yenilikçi davranış kavramı (Pala ve Turan, 2020: 67; Hussain ve Wahab, 2021: 6617), ilk olarak Scott

ve Bruce (1994) tarafından bireysel yenilikçiliğin öncüllerini ve araçları belirlemek amacıyla yapmış olduğu araştırmada karşımıza çıkmaktadır (Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 100). Scott ve Bruce (1994), yenilikçi davranışı, örgütsel performansa ulaşmak için yeni yaratıcı fikirleri keşfetmek ve uygulamak için kaynakları güvence altına alarak, bireyin pratik düzeyde eyleme geçirilebilir bir plan oluşturması olarak tanımladılar (Choi, Kang ve Choi, 2021: 1-2).

Bireysel düzeyde yenilik, yenilikçi davranış olarak bilinmektedir. Yenilikçi davranış kavramı ile ilgili literatürde farklı tanımlar bulunmaktadır (Hashim, 2020: 188). Farr ve Ford (1990), Yenilikçi iş davranışını, yeni ve yararlı fikirlerin, süreçlerin, ürünlerin veya prosedürlerin başlatılmasını ve kasıtlı olarak (bir iş rolü, grup veya organizasyon içinde) tanıtılmasını amaçlayan bir bireyin davranışı olarak tanımlamaktadır (De Jong ve Den Hartog, 2010: 24). Yenilikçi davranış, rol performansına, bir gruba veya bir kuruluşa fayda sağlamak için bir iş rolü, çalışma grubu veya kuruluş içinde yeni fikirlerin kasıtlı olarak üretilmesi, teşvik edilmesi ve gerçekleştirilmesi olarak ta tanımlanmaktadır (Cingöz ve Akdoğan, 2011: 849). Yuan ve Woodman (2010), yenilikçi davranışı hem yeni fikirlerin üretilmesi ve tanıtılması (kendi başına veya başkalarından benimsenerek) hem de yeni fikirlerin gerçekleştirilmesi veya uygulanması olarak kavramsallaştırmıştır (Yuan ve Woodman, 2010: 324). Nijenhuis (2015) ise yenilikçi davranışı, örgütsel süreçlerin etkinliğini ve başarısını artırmak amacıyla yeni ürün fikirleri, teknolojiler, prosedürler veya iş süreçleri dahil olmak üzere bir şeyleri yapmanın yollarıyla ilgili yeni fikirlerin üretilmesine, işlenmesine ve gerçekleştirilmesine/uygulanmasına yönelik tüm bireysel eylemler olarak tanımlamaktadır (Nijenhuis, 2015: 13).

Yenilikçi davranış, yalnızca yeni ürün, hizmet ve süreç teknolojilerinin geliştirilmesi ile sınırlı olmayıp, iş ilişkilerini geliştirmeye ve özellikle etkinliklerini artırmaya hizmet eden idari prosedürlerde değişikliklerin başlatılmasını ya da işin etkinliğini artırmayı hedefleyen iş süreçlerine yeni fikirlerin veya teknolojilerin uygulanmasını da kapsamaktadır (Özbezek, 2021: 1721-1722). Yeni teknolojileri araştırmak, hedeflere ulaşmayı sağlayacak yeni yollar önermek, yeni çalışma yöntemleri uygulamak ve yeni fikirleri uygulamak için kaynakları araştırmak ve güvence altına almak yenilikçi davranış örnekleri arasında yer almaktadır (Yuan ve Woodman, 2010: 324).

Yenilikçi davranışlar organizasyonel, takım ve bireysel yenilikçi davranış olmak üzere üç seviyeden oluşmaktadır (Fang vd., 2019: 3). Bu çalışma, bireysel düzeyde Türkiye'deki Suriyeli girişimcilerin bireysel yenilikçi davranışlarını incelemektedir.

2.5.3. Yenilikçi Davranış ve Yaratıcılık Arasındaki İlişki ve Fark

Yenilikçi davranış kavramının daha iyi anlaşılmasını sağlayacak bir başka kavram da yaratıcılıktır (Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 100). Günlük yaşamda yenilikçi davranış ve yaratıcılık kavramları birbirinin yerine kullanılsa da, yenilikçi davranış, yaratıcılık kavramından farklıdır (Özbezek, 2021: 1722). Yaratıcılık genel olarak, bir bireyin veya küçük bir grubun birlikte çalışarak yeni ve yararlı fikirler üretmesini ifade ederken (Rank, Pace ve Frese, 2004: 519), yenilikçi davranış ise yeni düşünce ve fikirlerin oluşturulması ve bu düşünce ve fikirlerin firma içinde uyarlanması ve firma yararına uygulanması ve kullanılmasıdır (Örücü ve Çınar, 2019: 278). Bir diğer ifadeyle, yaratıcılık yalnızca yeni fikir üretimiyle ilgilenirken, yenilikçi davranış yeni fikirlerin hem üretilmesini hem de uygulanmasını içermektedir (Nijenhuis, 2015: 15-16). Dolayısıyla, yenilikçi davranış uygulamaya dökülmüş yaratıcılıktır (Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 101). Yaratıcılık ve yenilikçi davranış arasındaki bir başka ayrışma noktası ise, yaratıcılık genellikle yenilikçi davranışın bir türü olarak kabul edilmesidir. Çünkü yenilikçi davranış, yalnızca bireysel yeni fikir üretimini değil, aynı zamanda firmaya veya iş birimine yeni olarak tanımlanabilecek başkalarının fikirlerini benimsemeyi de içermektedir (Nijenhuis, 2015: 15-16).

Yenilikçilik ve yaratıcılık, gerekli fikir yeniliği ve sosyal etkileşim derecesinde farklılık göstermektedir. Yaratıcılık gerçekten yenidir, oysa yenilik önceki deneyimlerden veya farklı organizasyonlardan uyarlanan fikirlere dayanabilir. Yenilikçilik öncelikle bireyler arası bir sosyal süreçtir, oysa yaratıcılık bir dereceye kadar bireyler arası bir bilişsel süreçtir (Rank, Pace ve Frese, 2004: 520).

2.5.4. Yenilikçi Davranışın Önemi

Örgütsel etkinlik için yeniliğin önemi literatürde birçok araştırmacı tarafından vurgulanmıştır. Özellikle, çalışanların yenilikçi davranışı (ürünler ve çalışma yöntemleri için yeni fikirler geliştirmek, benimsemek ve uygulamak), bir organizasyonun dinamik bir iş ortamında başarılı olmasını sağlayan önemli bir

varlıktır (Yuan ve Woodman, 2010: 323). Çoğu örgütler için yenilik artık bir seçenek değildir. Örgütsel performansın geliştirilmesi ve örgütlerin hayatta kalması için önemli olan örgütsel yenilik, yenilikçi davranıştan gelir. Yenilikçi davranış, organizasyonun hayatta kalmasını teşvik etmede kilit bir faktör olarak hizmet eder ve çeşitli iyileştirme süreçlerinin gerçekleştirilmesine izin vererek sürekli olarak rekabet avantajı yaratır. Bu nedenle, yenilikçi davranışın aktif olarak ortaya çıkmadığı ve örgütsel yeniliğe yol açmadığı bir örgüt kültürü ile rekabette hayatta kalmak zor olabilir (Choi, Kang ve Choi, 2021: 1-2).

Yenilikçi davranış hem bireysel hem de örgütsel açıdan önemlidir. Bireysel açıdan bakıldığında, yenilikçi davranışın bireysel yeteneklerin büyüme ve gelişmesinde, bireyin kendini göstermesinde ve kişisel, iş ve sosyal başarı faktörü olduğu söylenebilir. Diğer taraftan örgütler açısından bakıldığında, yenilikçi davranış örgütlerin, üretim ve hizmetlerin ortaya çıkmasında önemli bir etkidir. Yenilikçi davranış, ürün ve hizmetlerin miktarını ve çeşitliliğini artırmakta, ürün ve hizmetlerin kalitesini ve rekabetteki başarısını yükseltmektedir. Ayrıca yenilikçi davranış israfın maliyetini ve kaynak israfını azaltmakta, çalışanların motivasyonunu artırmakta, çalışanların ruh sağlığını ve iş tatminini desteklemekte ve örgütsel verimliliği artırmaktadır. Yenilikçi davranış aynı zamanda örgüt için büyüme ve gelişmeyi de beraberinde getirmektedir ve yönetici ve çalışanlar için başarı faktörüdür (Kamran ve Ganjinia, 2017: 33).

Yenilikçi davranış, örgüt içerisinde girişimciliği ve yaratıcılığı desteklemekte (Begenirbaş ve Turgut, 2016: 64-65), örgütsel değişim için temel taşı teşkil etmekte (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 212) ve işbirliği yapma, etkililik, yenilikçilik ve örgüt kültürü ile anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu bulunmuştur (Chongvisal, 2020: 51).

2.5.5. Yenilikçi Davranışı Etkileyen Faktörler

Literatürde yenilikçi davranışı etkileyen faktörler üzerine çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu faktörler farklı araştırmacılar tarafından farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır. Quang vd. (2022: 4762-4763) bu faktörleri, bireysel ve çevresel faktörler olmak üzere ikiye ayırmaktadırlar. Bireysel faktörler subjektif olduğundan, erken olduğundan ve insanların kişiliklerinde ve düşünce tarzlarında yerleşmiş olduğundan, teşvik edilir ve geliştirilirse değiştirilebilir ve/veya düzeltilebilirler.

Yetkinlikler, motivasyon, öz yeterlilik ve örgütsel bağlılık yenilikçi davranışı etkileyen en önemli bireysel faktörler arasında yer almaktadır (Siregar, Suryana ve Senen, 2019: 324). Yenilikçi davranışını etkileyen en önemli çevresel faktörler arasında ise iş stresi, iş arkadaşı desteği, işyeri mutluluğu, bilgi paylaşımı ve bilgi teknolojileri, iş stresörleri ve örgütsel yenilik iklimi, bilgi paylaşımı ve bilgi bağıışı ve bilgi toplama yer almaktadır (Quang vd., 2022: 4763-4767).

Scott ve Bruce'a (1994) göre, bireysel yenilikçi davranışın kökleri dört yapıya dayanmaktadır. Bunlar; “birey”, “lider”, “çalışma grubu” ve “yenilik iklimi” (Doğru, 2018: 388). Nijenhuis (2015) ise yenilikçi davranışı etkileyen faktörleri iç faktörler ve dış faktörler olarak iki ayrı gruba ayırmıştır. İç faktörler, üstlerle etkileşimi (liderlik) ve bir grup iş arkadaşıyla etkileşimi içerirken, dış faktörler rekabetçi baskılar ve sosyal-politik baskıları içermektedir (Fibriandhini vd., 2022: 25-26).

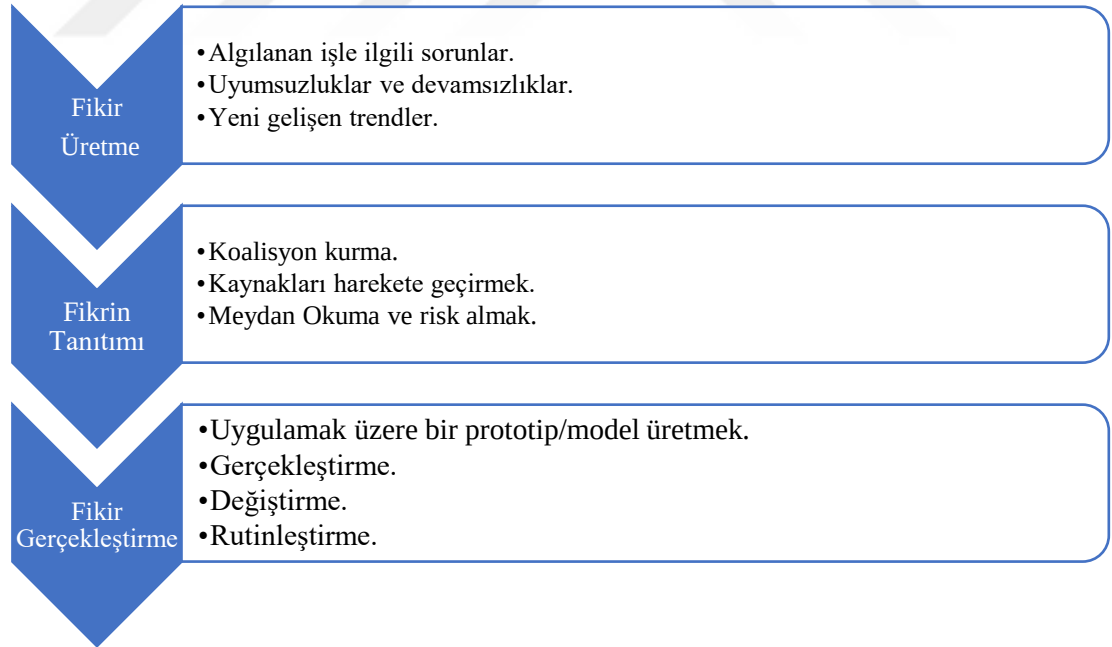
2.5.6. Yenilikçi Davranışın Unsurları ve Süreci

Literatürde yenilikçi davranış konu alan çalışmalar yenilikçi davranış sürecinin aşamalarını çeşitli boyutlarda ele almıştır (Örnek ve Ayas, 2015, 96). Scott ve Bruce (1994), yenilikçi davranış çok boyutlu bir süreç olarak ele almışlardır (Tura ve Akbaşlı, 2022: 205; De Jong ve Hartong, 2008: 6). Krause (2004: 80), fikir üretimi ve fikir uygulaması olmak üzere yenilikçi davranış iki boyutta incelemiştir. Kanter (1988) ise, yenilikçi davranış üç boyutta incelemektedir ve yenilikçi davranış, fikrin üretilmesi, koalisyon kurma ve fikrin uygulanması aşamalarından meydana geldiğini vurgulamaktadır (Gülbahar, 2017: 44). Benzer şekilde Scott ve Bruce (1994) ve Janssen (2000) de yenilikçi davranışın, fikir üretimi (yaratıcılık), fikir geliştirme ve fikir uygulaması aşamalarından oluştuğunu vurgulamaktadırlar (Özbezek, 2021: 1722). Nazir vd. (2019), yenilikçi davranışın sorunları tanımlama, yenilikçi fikir ve çözümler üretme ve yenilikçi fikir ve çözümleri destekleme olmak üzere farklı üç aşama sonucunda ortaya çıktığını öne sürmektedir (Düger, 2021: 481). De Jong ve Kemp (2003), yenilikçi davranışın fırsat/fikir keşfi ile başladığını ve fikir geliştirme, fikre destek bulma ve fikri uygulama süreçleriyle devam ettiğini vurgulamaktadır (Aydın ve Erkilic, 2020: 108). De Jong ve Den Hartog (2010: 24) da yenilikçi davranış fırsat keşfi, fikir üretimi, destekleme ve gerçekleştirme olmak üzere dört aşamada değerlendirmişlerdir. Son olarak Kleysen ve Street (2002) ise, yenilikçi davranış

sürecinin fırsatı keşfetme, üretkenlik, geliştirici araştırma, destekleme ve uygulamadan oluştuğu sonucuna varmışlardır (Nijenhuis, 2015: 13).

Yenilikçi davranış süreci ile ilgili yazında farklı sınıflandırmaların yer almasına rağmen, bireysel yenilikçi davranış süreci, fikir üretmeyi, fikir geliştirme ve fikir gerçekleştirme olmak üzere üç aşamadan oluştuğu birçok araştırmacı tarafından genel kabul görmektedir (Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 101). Scot ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen üç aşamalı yenilikçi davranış modelinin birçok araştırmacı tarafından benimsenmesi ve uygulanması (Örnek olarak; Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019; Janssen, 2004; Nijenhuis, 2015; Özbezek, 2021; Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022), bu çalışmada da Scott ve Bruce (1994) çalışmasından yararlanarak, yenilikçi davranış, fikir üretmeyi, fikir geliştirme ve fikir gerçekleştirme aşamaları ile ele alınmıştır.

Nijenhuis (2015), kamu sektöründe yenilikçi davranışları etkileyen faktörleri araştırdığı çalışmasında, Scott ve Bruce'in (1994) modeli kullanılarak, yenilikçi davranış sürecini şekil 2.1'de açıklamaktadır.



Şekil 2.1. Bireysel yenilikçi iş davranışı süreci (Kaynak; Nijenhuis, 2015: 14)

Yenilikçi davranış sürecinin aşamaları aşağıda detaylı olarak açıklanmıştır:

- Fikir Üretimi

Yenilikçi davranış ilk olarak problemin tanınması ve yeni ya da daha önce kabul edilmemiş fikirlerin veya çözümlerin üretilmesiyle başlamaktadır (Scott ve Bruce, 1994, 581). Mumford (2000: 314), bireylerin herhangi bir yeni fikrin kaynağı olduğunu önermektedir. Yenilik yapabilmek için, bir ihtiyacın veya fırsatın farkında olmanın yanı sıra, ihtiyacı karşılamak için yeni yollar inşa etme yeteneği de çok önemlidir. Fikir üretimi, yeni ürünler, hizmetler veya süreçlerle, yeni pazarlara girişle, mevcut iş süreçlerindeki iyileştirmelerle veya genel olarak tanımlanan sorunlara çözümlerle ilgili olabilir (De Jong ve Den Hartog, 2008: 7). Fikir üretiminin temeli, problemleri çözmek veya performansı artırmak için bilgi ve mevcut kavramların birleştirilmesi ve yeniden düzenlenmesi olarak görünmektedir (De Jong ve Den Hartog, 2010: 24).

Fikir üretimi, problem tespitini ve yenilikçi ve genel olarak kabul edilebilir çözümlerin geliştirilmesini, fırsatların ve fikir kombinasyonlarının tanımlanmasını ve sınıflandırılmasını ve bunların test edilmesini ve değerlendirilmesini içermektedir (Soputan ve Sumual, 2022: 1). İyi fikir üreticileri, sorunlara veya performans boşluklarına farklı bir bakış açısıyla yaklaşır. Kanter (1988), fikir üretimin genellikle mevcut parçaları yeni bir bütün halinde yeniden düzenlemeyi içerdiği için “sürekli değişen düşünme”den bahsetmektedir (De Jong ve Den Hartog, 2010: 24).

Yeni iş bilgilerinin ortaya çıkması, beklenmedik gelişmelerin yaşanması, algılamalarda yaşanan değişiklikler, demografik değişiklikler, pazarda ya da sektörde yaşanan değişiklikler, sürece yönelik ihtiyaçlar ve beklentiler ile elde edilen sonuçlar arasındaki tutarsızlıklar gibi dışsal faktörler yenilikçi fikirlerin üretimini kolaylaştırmaktadır (Örnek ve Ayas, 2015: 97).

- Fikir geliştirme (Fikir şampiyonluğu)

Yenilikçi davranış sürecinin ikinci aşamasında fikir geliştirmede yenilikçi kişi fikri için sponsorluk arar ve bir destek koalisyonu oluşturmaya çalışır (Scott ve Bruce, 1994: 582). Fikir geliştirme aşaması, fikrin desteklenmesini, güven duyulmasını, hevesli bir yapının oluşturulmasını, sürece doğru çalışanların dahil edilmesini ve kalıcılığın sağlanmasını içermektedir (Örnek ve Ayas, 2015: 98). Üretilen fikirler, performans çıktılarını iyileştirmeli ancak maliyetleri faydalarını

aşmamalıdır. Öte yandan değişime karşı direnci de dikkate almak gerekir. Bu aşamada koalisyon kurmak, fikrin kullanılmasının önündeki engellerin ortadan kalkması için fikri güvence altına almanın en önemli yoludur. Dolayısıyla bu sürecin ana teması, diğer çalışanları veya yönetimi ikna etmek, etkilemek, zorlamak ve müzakere etmek için destek bulmak ve bir koalisyon oluşturmaktır (Gülbahar, 2017: 45).

Yeniliklerin tanıtılmasında birincil sorumluluğu üstlenen yenilikçi kişi, genellikle resmi olarak atanmaz, bunun yerine belirli bir fikre güçlü bir kişisel bağlılık hisseden ve onu başkalarına 'satabilen' kişidir. Bir fikir şampiyonu, organizasyon içinde yaratıcı bir fikri engellerin ötesine iten gayri resmi bir rol oynayan kişi veya yaratıcı fikirleri gerçekleştirmek ve onları hayata geçirmek için çaba sarf etmek için ortaya çıkan biri olarak tanımlanmıştır. Bu durum, fikir şampiyonun hem kendisinin hem de başkalarının fikirlerini kapsamaktadır (De Jong ve Hartog, 2008: 7).

- Fikir gerçekleştirme

Yenilik davranış sürecinin üçüncü ve son aşaması fikir gerçekleştirmede ise; ilk olarak bir fikir şampiyonu atanır ve planları uygulamaya başlar (Gülbahar, 2017: 45). Yeni fikirlerin gerçekleştirilmesi, yeni ürün, teknoloji, süreç veya iş yapma biçiminin bir prototipini veya modelini üretmek ve sonuç odaklı bir tutum benimseyerek uygulamak gibi faaliyetleri içermektedir. Ayrıca, yeniliği çalışma gruplarının veya tüm organizasyonların düzenli iş süreçlerinin bir parçası haline getirmek için gerektiğinde prototipi test etmeyi ve değiştirmeyi ve işleri yapmanın yeni yolunu rutinleştirmeyi içermektedir (Nijenhuis, 2015: 15). Bu aşamada yenilikçi birey, yeniliği uygulayabilen, yaygınlaştırılabilen, üretken kullanıma dönüştürülebilene ve son olarak uluslararasılaştırılabilen bir prototipini oluşturarak süreci tamamlamaktadır (Becuwe vd., 2022: 180).

Yenilikçi fikrin üretkenliği ve verimliliği, müşterilerden gelen geri bildirimlerden anlaşılmaktadır. Fikrin gerçekleştirme aşamasında çalışanlar, ancak bütünsel ve koordineli bir şekilde çalıştıkları zaman yeniliği bir adım ileriye taşıyıp; yeniliği örgüt içinde rutin bir hale getirebilmektedirler (Örnek ve Ayas, 2015). Fikrin gerçekleştirme aşamasında temel zorluk, engellerin, bariyerlerin ve direncin üstesinden gelebilmektir. Bu fikirler veya planlar, bir ürün, hizmet veya süreç geliştirilinceye kadar kuruluştaki uygulanıp ve kullanılmaktadır, böylece yenilik çıktısı elde edilmektedir (Gülbahar, 2017: 45).

2.6. Firma Performansı

Bu bölümde performans ve firma performansı kavramlarının tanımı, firmalarda performans ölçümü ve önemi, firma performansının boyutları ve alt boyutlarını oluşturan finansal performans ve operasyonel performans ele alınmıştır.

2.6.1. Performans Kavramı

Firmalar karlılık, büyümek, güçlü ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü edebilme gibi amaçlarına ulaşabilmeleri ve gerekli stratejik kararları alabilmeleri için konumlarını ve durumlarını bilmeleri gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle firmalar şimdiki durumlarını ve nereye varmak istediklerini doğru bir şekilde değerlendirebilmeleri için performanslarının ne durumda olduğunun bilincinde olmaları gerekmektedir (Duman ve Eren, 2020: 2918). Performans literatürde hem teorik hem de uygulamalı birçok çalışmaya konu olmasına rağmen tanımı ve ölçümüyle ilgili fikir birliğine varılmayan bir kavramdır (Aslan ve Aygün, 2019: 93). Bu nedenle literatürde performans kavramı farklı açılardan farklı olarak tanımlanmaktadır.

Performans kavramı 16.Yüzyılda askeri alanda görevlerin ve emirlerin yerine getirilmesi anlamında kullanılırken, Bugün ise performans genel olarak, belirli bir hedef amacıyla yapılmış olan planlar doğrultusunda varılan nokta anlamına gelmektedir (Alnajjar, 2017: 15).

Performans, Türk dil kurumuna göre Fransızca kökenli bir kelime olarak “başarım” anlamına gelip, “yapılan iş, uygulama, icraat, bir olayı veya durumu başarma isteği ve gücü, kişinin yapabileceği en iyi derece, herhangi bir eseri, oyunu, işi vb.ni ortaya koyarken gösterilen başarı” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2023).

Laitinen'e (2002: 66) göre performans, “bir nesnenin bir hedefle ilişkili olarak önceden belirlenmiş bir boyutta sonuç üretme yeteneği” olarak tanımlanabilir. Bu nedenle, öncelikle performansı dikkate alınacak bir nesneye, ikincisi, kişinin ilgilendiği bir boyuta; ve üçüncüsü, sonuç için belirlenmiş bir hedefe sahip olmak gerekir. Bu üç unsurun varlığı, yukarıda tanımlanan performansın var olmasını sağlar.

Bir işletme terimi olarak performans, iş görme biçimi veya kalitesi anlamına gelmektedir (Amaratunga, vd., 2000: 193). Çağdaş yönetim anlayışında ise performans, bir firmanın başarısını, diğer bir ifadeyle, firmanın hedeflerine ulaşma

düzeyini belirleyen çok boyutlu bir kavram olarak ifade edilmektedir (Karaman, 2009: 413).

Performans, en özet haliyle bir hedefe ulaşmak amacıyla gösterilen çabaların toplamı olarak tanımlanmaktadır (Altıntaş, 2008: 3). Daha açık bir ifadeyle, performans amaçlı ve planlanmış bir faaliyet sonucu olarak elde edilen nitel veya nicel olarak ifade edilmesidir (Eren, 2020: 42; Bayyurt, 2011: 578; Öncü vd., 2015: 150). Performans ayrıca örgütlerin maddi ve manevi öğelerinden maksimum düzeyde faydalanma derecesidir. bu öğeler nicel ve nitel olarak ölçülerek varılan sonuçlar, örgütlerin önceden belirledikleri misyon, hedef ve amaçlarla paralellik gösteriyorsa, arzu edilen performans düzeyine varılmış demektir (Çakmak ve Ocaklı, 2006: 214; Tulum, 2019: 94).

2.6.2. Firma Performansı Kavramı

Firmaların hedef ve amaçlarına ulaşabilmeleri, rakiplerine karşın rekabet avantajı sağlayabilmeleri ve bunun sonucu olarak da uzun vadede hayatta kalabilmeleri ve gelişebilmeleri için performans önemli bir unsurdur (Aksoy, 2019: 40).

Firma performansı genellikle uzun vadeli firma varlığı ve başarısı için gerekli bir nitelik olarak kabul edildiğinden (Dodoo, Appiah ve Donkor, 2020: 309) hem finans hem de yönetim literatüründe araştırmacıların ilgisini çeken en önemli değişkenlerden biri haline gelmiştir (Ahmed ve Manab, 2016: 834). Akademik literatürde çok yaygın bir kavram olmasına rağmen firma performansının da tanımı ve ölçümü konusunda tam bir fikir birliği bulunmamakta olup (Taouab ve Issor, 2019: 94), farklı zaman dilimleri ve farklı araştırmacıların bakış açılarına göre değişmektedir.

50'li yıllarda firma performansı, bazı sınırlı kaynaklara ve araçlara sahip bir sosyal sistem olarak bir organizasyonun, üyelerinden aşırı bir çaba göstermeden hedeflerine ulaşma derecesini temsil eden örgütsel verimliliğin eşdeğeri olarak kabul edilmekteydi. Performansı değerlendirmek için kullanılan kriterler üretkenlik, esneklik ve organizasyonlar arası gerilimlerdi. 60'lı ve 70'li yıllarda kuruluşlar performanslarını değerlendirmenin yeni yollarını keşfetmeye başladılar. Bu süre zarfında performans, bir kuruluşun sınırlı kaynaklara erişmek ve bunları kullanmak için çevresinden yararlanma yeteneği olarak tanımlandı. 1980'lerde, firma performansı

müşterileri için değer yaratma yeteneğine bağlıydı. Yirmi birinci yüzyılın ilk on yılında, örgütsel performansın tanımı, başlıca bir organizasyonun, şirketin belirlenen hedefleriyle tutarlı başarılar elde etmenin yanı sıra bunların kullanıcıları ile alaka düzeyini de dikkate alarak mevcut kaynakları verimli bir şekilde kullanma yeteneği ve kabiliyetine odaklandı (Taouab ve Issor, 2019: 94-95).

Araştırmacıların bakış açılarına göre ise literatürde firma performansını açıklamaya yönelik amaç yaklaşımı, paydaşlar yaklaşımı, rekabetçi değer yaklaşımı ve sistem kaynak yaklaşımı gibi çok sayıda kavramsal yaklaşım bulunmaktadır. Amaç yaklaşımı, firmanın amaç ve hedeflerine ulaşma düzeyini değerlendiren bir yaklaşımdır. Paydaşlar yaklaşımı, firmanın müşterileri ve paydaşlarına yarattığı değer üzerinde durmaktadır. Rekabetçi değer yaklaşımı, firmanın dış çevresinden oluşabilecek baskılara karşın firma yapısının esnekliğini, etkinliğini ve verimliliğini vurgulamaktadır. Sistem kaynak yaklaşımı ise firmanın sürdürülebilirliğini sağlamak için gereken kaynakları elde etme becerisini vurgulamaktadır (Akbaba, 2013: 24; Duman ve Eren, 2020: 2918-2919).

Bir firmanın performansı, belirli bir süre sonunda elde edilen çıktı veya sonuca göre, firmanın amacına veya görevine ne derece ulaşıldığını ifade etmektedir (Erdem, Gökdeniz ve Met, 2011: 84; Öncü vd., 2015: 150). Bir diğer tanımda ise firma performansı, firmaların mevcut kaynakları verimli ve etkili bir şekilde kullanarak amaçlarına ulaşma yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Ahmed ve Manab, 2016: 834; Paksoy ve Ersoy, 2016: 416). Burja'ya (2011) göre makroekonomi perspektifinden firma performansı, ekonomik varlıkların yönetilmesinin ve operasyonel, yatırım ve parasal girişimlerde etkin kullanımının sağlanmasının doğrudan sonucudur (Dodoo, Appiah ve Donkor, 2020: 309-310). Antony ve Bhattacharyya (2010), firma performansını yarattığı ve iç ve dış müşterilere sağladığı değer açısından örgütsel başarının ölçüsü olarak tanımladılar (Al-Swidi ve Al-Hosam, 2012: 74). Santos ve Brito (2012) ise firma performansını, “operasyonel ve finansal sonuçları kapsayan örgütsel etkinliğin alt kümesi” olarak tanımlamaktadır (Shah ve Ahmad, 2019: 555).

Lebens ve Euske (2006), örgütsel performans kavramını açıklamak amacıyla bir dizi tanım sunmuştur:

- Performans, hedeflere ve sonuçlara ulaşma düzeyine ilişkin bilgi sunan bir dizi finansal ve finansal olmayan göstergelerdir.
- Performans dinamik bir kavramdır, muhakeme ve yorumlama gerektirir.

- Performans, gelecekteki sonuçların mevcut eylemlerden nasıl etkilenebileceğini açıklayan nedensel bir model kullanılarak gösterilebilir.
- Performans, firma performansının değerlendirilmesinde yer alan bireye bağlı olarak farklı anlaşılabilir.
- Performans kavramını tanımlamak için, her sorumluluk alanına ilişkin temel özelliklerini bilmek gerekir.
- Bir firmanın performans düzeyini raporlamak için sonuçları nicelleştirebilmek gerekir (Taouab ve Issor, 2019: 96).

Özet olarak firma performansı, firmanın yakın gelecekte kendisini nerede, hangi büyüklükte ve konumda olmak istediğini, hangi alanlara kaynaklarını yönlendireceğini belirlemektedir (Karaman, 2009: 413).

2.6.3. Firmalarda Performans Ölçümü ve Önemi

Günümüzde ekonomik, sosyal ve teknolojik alanlarda meydana gelen hızlı ve sürekli değişim firmaları ciddi derecede etkilemektedir. Bu değişimlere uyum sağlayabilmek için, firmalar performanslarını sürekli olarak ölçmeleri ve geliştirmeleri gerektirmektedir (Karaman, 2009: 413).

Literatürde son yıllarda performans ölçümüne duyulan ilginin önemli ölçüde arttığı görülmektedir (Harif, Hoe ve Ahmad, 2013: 81). Neely (1999: 210) göre son zamanlarda firma performans ölçümlerinin sürekli gündemde olmasının yedi ana nedeni vardır. Bu nedenler aşağıda sıralanmaktadır:

- İşin değişen doğası,
- Değişen örgütsel roller,
- Özel iyileştirme girişimleri,
- Artan rekabet,
- Ulusal ve uluslararası kalite ödülleri,
- Değişen dış talepler, ve
- Bilgi teknolojisinin gücü.

Performans ölçümü literatürde sık gündemde olmasına rağmen ölçümüyle ilgili farklı tanımlara rastlanmaktadır. Performans ölçümü genel olarak firma hedeflerinin gerçekleşmesi için sergilenen tüm çabaların değerlendirilmesi olarak tanımlanmaktadır. Performans ölçümü, firmaların performanslarının önceden

belirlenmiş bazı standartlara göre veya benzer diğer firmaların performansı temel alınarak kıyaslama yoluyla yapılan değerlendirme sürecidir (Öncü vd., 2015: 150). Diğer bir tanıma göre ise performans ölçümü, performansın karmaşık gerçekliğinin, aynı koşullar altında ilişkilendirilebilen ve aktarılabilen organize sembollerde aktarımıdır (Al-Matari et al., 2014: 25).

Firmalar açısından performans ölçümü; firmaların önceden belirlemiş oldukları hedeflerine ne derece ulaşıldığını belirleyen bir işlemler dizisi olup, performans hedeflerinin belirlenmesi, performans ölçümü, geri bildirim ve motivasyon aşamalarından oluşan performans yönetimi sürecinin bir aşamasını oluşturmaktadır (Zerenler, 2005: 2).

Neredeyse tüm örgütler bazen sistematik olarak, bazen de ara sıra performans ölçümü yapmaktadırlar (Hassan, 2019: 29). Her örgütün performans ölçümü yapması için kendine bağlı bazı nedenleri bulunmaktadır (Aksoy, 2019: 42; Coşkun, 2007: 2). Parker'a (2000) göre örgütler aşağıdaki temel sebeplerden dolayı performans ölçümü yapmaktadırlar:

- Örgütün genel başarısını belirlemek için,
- Müşteri gereksinimlerinin karşılanıp karşılanmadığını belirlemek için,
- Örgütleri süreçlerine aşina kılmak için;
- Sorunların nerede olduğunu ve iyileştirmelerin nerede yapılması gerektiğini göstermek için;
- Tüm kararların gerçek bilgilere dayandığını teyit etmek için; ve
- Önceden planlanmış iyileştirmelerin uygulamasını değerlendirmek için (Hassan, 2019: 29).

Performans ölçümü bir firmanın etkin yönetiminde ve süreçlerin iyileştirilmesinde büyük önem taşımaktadır, çünkü sadece ölçülebilir şeyler yönetilebilmektedir (Al-Matari vd., 2014: 24). Performans ölçümü, bir firmaya farklı süreçleriyle ilgili faaliyetleri planlamaya, yönetmeye, kontrol etmeye ve etkin bir şekilde gerçekleştirmeye yardımcı olacak yararlı bilgiler sunmaktadır (Yasin ve Gomes, 2010: 217). Ayrıca firma performansını ölçmek, yönetimin performansı izlemesine, firmanın ilerlemesi hakkında rapor vermesine, sorunları belirlemesine ve

firmanın iletişim stratejilerini geliştirmesine olanak sağlamaktadır (Njenga, Litondo ve Mwabu, 2021: 63-64; Taouab ve Issor, 2019: 98; Al-Matari vd., 2014: 26).

Firmalar sürekli değişen ve dinamik bir ortamda rekabet edebilmeleri için performanslarını izlemeleri ve ölçmeleri gerekmektedir (Harif, Hoe ve Ahmad, 2013: 81). Cameron ve Whetten'e (1983) göre stratejik yönetimde işletme performansının önemi üç boyutta sınıflandırılabilir; teorik boyut, ampirik boyut ve yönetsel boyut. Teorik olarak, performans kavramı stratejik yönetimin özünü oluşturur ve ampirik olarak çoğu strateji çalışması, çeşitli strateji içeriği ve süreç konularını inceleme girişimlerinde iş performansının yapısını kullanmaktadır. Yönetimde ise performansın önemi, performansın artırılması için sağlanan birçok tarif ile açıkça görülmektedir (Al-Matari vd., 2014: 26). Performans ölçümü, stratejik bir planın geliştirilmesi, uygulanması ve izlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Yöneticilerin kurumsal hedeflere ulaşılıp ulaşılmadığını değerlendirmelerini sağlamaktadır ve ayrıca yöneticilerin şirketin gitmek istediği yönde hareket edip etmediğini izlemelerine yardımcı olmaktadır (Teeratansirikool vd., 2013: 168). Performans ölçümü, stratejinin arzu edilen davranış ve sonuçlara dönüştürülmesine, bu beklentilerin iletilmesine, ilerlemenin izlenmesine, geri bildirim sağlanmasına ve performansa dayalı ödül ve yaptırımlar yoluyla çalışanların motive edilmesine katkıda bulunmaktadır (Hernaes, Pejić Bach ve Bosilj Vukšić, 2012: 379). Uzun vadede başarılı olmanın müşteriler, tüketiciler, çalışanlar, tedarikçiler, yerel topluluk paydaşları ve hissedarlar gibi paydaşların ihtiyaçlarını karşılamayı gerektirdiğinin anlaşılmasıyla performans ölçümünün önemi daha da artmıştır (Harif, Hoe ve Ahmad, 2012: 82).

Doğru performans ölçümü, yeni girişimi ve küçük firma başarısını ve başarısızlığını anlamak için kritik öneme sahiptir (Murphy, Trailer ve Hill, 1996: 15). Çünkü firmaların sürdürülebilir büyümeyi sağlamaları, tutarlı ve objektif bir performans ölçme sistemine sahip olmalarına bağlıdır (Karaman, 2009: 417). Ayrıca performans ölçümünde hatalı uygulamalar, çalışanların motivasyonlarının düşmesine, gereksiz bilgi toplanmasına ve zaman kayıplarına yol açabilir (Karaman, 2009: 415). Zerenler'e (2003) göre iyi bir performans ölçme sisteminin bilgi vericilik, anlaşılabilirlik, güncellik ve zamanlılık, gelişme sağlayıcılık, esneklik, anlamlılık ve uygunluk niteliklerine sahip olması gerekmektedir (Karaman, 2009: 417-418). Atkinson vd., (1997) göre ise bir performans ölçüm sisteminin temelde dört şeyi yapması gerekmektedir:

1. Firmanın çalışanlarından ve tedarikçilerden beklenen katkıyı alıp almadığını değerlendirmesine yardımcı olmak;
2. Firmaya, her bir paydaş grubunun ana hedeflerine ulaşması için firmayı destekleyip desteklemediğini değerlendirmesine yardımcı olmak;
3. Şirketin stratejik hedeflere ulaşılmasına katkıda bulunan süreçlerin oluşturulması ve uygulanmasında yardımcı olmak;
4. Firmanın, ana paydaşlarla müzakere edilen anlaşmalara uygun olarak stratejik planlamayı değerlendirmesine ve izlemesine yardımcı olmak (Taouab ve Issor, 2019: 97).

2.6.4. Firma Performansının Boyutları

Firmanın başarısı temel olarak belirli bir süre boyunca gösterdiği performansla açıklanmaktadır (Al-Matari vd., 2014: 25). Performans kavramının önemine rağmen, firma performansı üzerine yapılan araştırmalar, fikir birliği eksikliği, uygunluğa dayalı göstergelerin seçimi ve boyutsallığının çok az dikkate alınması gibi sorunlar yaşamışlardır (Selvam vd., 2016: 90). Bununla birlikte, bugüne kadar literatürde performansın her yönünü ölçebilecek özel bir ölçüm önerilmemektedir (Al-Matari vd., 2014: 25 – 26; Altuntaş ve Dönmez, 2010: 56; Santos ve Brito, 2012: 97). Net bir performans ölçütlerinin oluşturulamaması, firma stratejilerinin farklılık göstermesine ve ölçütlerin firma stratejisine doğrudan bağlı olmasına dayanmaktadır (Duman ve Eren, 2020: 2920).

Finansal ölçütler, firma performansının ölçümünde işletmelerin yıllarca en sık kullandıkları yöntemdir (Erdem, Gökdeniz ve Met, 2011: 84). Finansal analiz kullanarak firma performansını ölçmek, yatırımcılar, karar vericiler, alacaklılar ve diğer paydaşlar için geleneksel bir araç olmuştur, çünkü birçok uzman firma performansının finansal performansla tamamen aynı olduğunu düşünmektedir (Herciu, 2017: 80). Ancak finansal ölçütlerin yalnızca halihazırda gerçekleştirilen eylemlerin sonuçlarını yansıtmaması (Willekens vd., 2005: 11), bir diğer ifadeyle, geçmişe dönük firma performansını değerlendirmesi ve gelecekle ilgili fazla bilgi sağlamaması (Bayyurt, 2011: 581; Öncü vd., 2015: 151), finansal ölçütlerin kısa vadeliği, stratejik odak eksikliği ve yerel optimizasyonu teşvik etmeleri, müşterilerin ne istediği ve rakiplerin nasıl performans gösterdiği hakkında bilgi vermemeleri (Neely, 1999: 206; Laitinen, 2002: 67) ve oldukça eski ve odak noktaları çok dar

olması, gerçek firma performansını yansıtmada yetersiz kalmaktadır (Erdem, Gökdeniz ve Met, 2011: 85; Reiner, 2005: 381; Yeşil, Doğan ve Doğan, 2016: 155). Bu nedenle, araştırmacılar daha gerçekçi ve amaca uygun performans göstergeleri aramaya başladılar (Abdallah ve Alnamri, 2015: 596). Performans ölçümü ile ilgili literatür, toplam firma değerinin bir ölçüsü olarak finansal verilerin sınırlamaları nedeniyle, verimli bir performans değerlendirmesi için finansal olmayan performans ölçütlerinin gerekli olduğunu iddia etmektedir (Hofmann, 2001: 1). Bu bağlamda son yıllarda firma performansı ölçmede finansal ölçütlerin yanında kalite, verimlilik, pazar payı, müşteri tatmini gibi finansal olmayan yeni boyutlar da kullanılmaktadır (Erdem, vd., 2011: 85; Yeşil, Doğan ve Doğan, 2016: 155).

Geçmişte yapılan araştırmalar, çok ögeli performans ölçümlerinin önemini göstermiştir. Birden fazla gösterge kullanıldığında firmaların ölçümünün daha iyi ve daha kesin olma eğiliminde olduğu iddia edilmektedir (Soares ve Perin, 2020: 148). Ayrıca, farklı performans ölçütlerini birleştirmek, müdürün belirli faaliyetleri başlatmasına ve dolayısıyla yönetsel miyopiyi azaltmasına yardımcı olabilir (Hofmann, 2001: 1). Aynı zamanda, bir stratejinin operasyonel eylemlere rehberlik eden belirli hedeflere dönüştürülmesinin hem finansal hem de finansal olmayan göstergeleri gerektirdiği vurgulanmalıdır (Hernaus, Pejić Bach ve Bosilj Vukšić, 2012: 380). Finansal ve finansal olmayan göstergeler aynı modele dahil edildiğinde, yöneticiler verimli stratejik karar vermek için aynı anda birkaç alanda performansı inceleyebilmektedirler (Laitinen, 2002: 66-67). Örneğin, Laitinen (2002), firmaların performanslarını ölçmek için hem finansal hem de finansal olmayan kriterleri kullanmıştır ve bu yaklaşım, yöneticilere firmalarının performanslarını değerlendirmek için bütünsel bir bakış açısı sağlamıştır (Duman ve Vardar, 2019: 17). Bu nedenle, daha kapsamlı bir değerlendirme için firmalar hem finansal hem de finansal olmayan performans ölçütlerinin kullanımına başvurmuştur. Örneğin, Judge vd. (2003), firma performansını ölçmek için süreç iyileştirmeleri, müşteri memnuniyeti, kapasite kullanımı ve ürün hizmet kalitesi gibi hem finansal hem de finansal olmayan göstergeleri kullanmıştır (Ahmed ve Manab, 2016: 834). Venkatraman ve Ramanujam'a (1986) göre ise firma performansı, “bir firmanın hedeflerine ulaşma kapasitesinin bir göstergesidir ve performans hem finansal hem de finansal olmayan boyutları içermektedir”. Finansal ölçütler ekonomik faktörleri, finansal olmayan ölçütler ise pazar payı, kalite, memnuniyet ve pazar etkinliği gibi

başarı göstergelerini içermektedir (Zehir vd., 2016: 375). İlâveten finansal ve finansal olmayan ölçütler birbirini tamamlayıcı olarak görülmelidir (Hernaus, Pejić Bach ve Bosilj Vukšić, 2012: 380). Genel olarak bir firmanın operasyonel (finansal olmayan) performansının başarısı finansal performansını pozitif yönde etkilemektedir. Bir firmanın operasyonel (finansal olmayan) performansı verimli ise eğer büyük ihtimal finansal performansının da yüksek olması beklenmektedir (Keskin, Ayar Şentürk ve Beydoğan, 2018: 94).

Finansal ve finansal olmayan boyutlar nicel ve nitel, nesnel ve öznel, objektif ve sübjektif, ardıl ve öncül boyutlar olarak da ifade edilebilmektedir (Duman ve Eren, 2020: 2920). Ayrıca, finansal olmayan performans boyutu bir çok araştırmacı tarafından operasyonel performans olarak da adlanılmaktadır (Venkatraman ve Ramanujam, 1986; Willekens vd., 2005; Chairungruang, 2016; Doğan ve Doğan, 2017; Yılmaz, 2019; Wang ve Wang, 2012; Wang, Wang ve Liang, 2014).

Literatürde finansal ve operasyonel performans boyutlarının birbirini tamamlayıcı olarak görülmesi (Hernaus, Pejić Bach ve Bosilj Vukšić, 2012: 380) doğrultusunda, bu tez çalışmasında firma performansı finansal ve operasyonel boyutlar başlığı altında incelenmektedir.

2.6.4.1. Finansal Performans Boyutu

Performans ölçümü geleneksel olarak finansal raporlamadan güçlü bir şekilde etkilenmiş ve bu da çok sayıda finansal göstergelerin geliştirilmesine yol açmıştır (Hernaus, Pejić Bach ve Bosilj Vukšić, 2012: 380). Pucci, Nosi ve Zanni'ye (2017) göre, KOBİ'lerin finansal performansının ölçümü, şüphesiz, yönetim ve girişimcilik araştırmalarının kritik yönlerinden biridir. Normalde KOBİ'ler performanslarını değerlendirirken finansal göstergeleri tercih etmektedir (Mashingaidze, Phiri ve Bomani, 2021: 4). Finansal performans, finansal faaliyetin gerçekleştirilme eylemini ifade etmektedir. Daha geniş bir anlamda, finansal performans, finansal hedeflere ne ölçüde ulaşıldığı anlamına gelmektedir. Finansal performans, bir firmanın politikalarının ve operasyonlarının sonuçlarının parasal olarak ölçülmesi sürecidir. Finansal performans, belirli bir süre boyunca firmanın genel finansal durumunu ölçmek için kullanılır ve aynı endüstrideki benzer firmaları karşılaştırmak veya endüstrileri veya sektörleri toplu halde karşılaştırmak için de kullanılabilir. Yatırım

getirisi, varlık getirisi, katma değer vb. hakkında gerçek bir yansıma sağlamaktadır (Al-Mamary vd., 2020: 203)

Finansal performansın ölçülmesi, yönetim metotlarının başarısının değerlendirilmesinde esastır, çünkü finansal performans ve muhasebe ölçütleri, çoğu teknoloji ve yatırımın etkisi veya şirket stratejisinin ve uygulamasının firma değerine yansımaları olarak gerekçelendirilir (Pham, 2020: 1746). Cavenaghi'ye (2001) göre, finansal performans ölçümü yıllardır bir organizasyonda etkinlik ve verimliliği değerlendirmenin tek, doğru ve meşru yolu olarak görülmekteydi (Ondoro, 2015: 717). Ayrıca, literatürde birçok araştırmacı finansal performans göstergelerinin finansal hedefleri belirttiğini, performansın genel bir özetini sağladığını, iş birimlerinde alınan operasyon kararlarında üst yönetimin katılımını gerektirmediğini, mevcut stratejilere devam edip etmemeye karar vermede tanınan bir rol oynayabildiğini ve zaten dış finansal raporlama amaçları için mevcut olduklarından bunları hazırlamak için ek maliyet gerektirmediğini iddia etmektedirler (El-shishini, 2001: 3)

Finansal performans karmaşık ve çok boyutlu bir olgu olup (Al-Mamary vd., 2020: 203), literatürde ölçülmesi ile ilgili farklı göstergelerin dikkate alındığı görülmektedir. Finansal performans, varlıkların getirisi, öz sermayenin getirisi, kârın gelire oranı, faaliyetlerden elde edilen nakit akışı, kâr, yatırım getirisi, gelir artışı, kazanılan pazar payı, üretkenlik, verimlilik, etkinlik ve hisse başına fiyat gibi farklı göstergeleri içermektedir (Al-Mamary vd., 2020: 203). Inman vd.'ne (2011) göre finansal performans, “bir firmanın rakiplere kıyasla yatırım getirisi, satış getirisi, karlılık, satış hacmi, satış büyüklüğü ve pazar payının rakiplerine göre kıyaslanmasını ifade etmektedir” (Yılmaz, 2019: 169). Wang ve Wang (2012: 8903), Doğan ve Doğan (2017: 159) ve Yılmaz (2019: 175) çalışmalarında firmanın finansal performansını ölçmek için rakiplere kıyasla ortalama yatırım getirisi, ortalama kâr, kâr artışı ve ortalama satış getirisi göstergelerini kullanmıştır. Wang, Wang ve Liang (2014: 257) ise bu göstergelere varlık getirisi ve satış büyümesi göstergelerini eklemiştir. Bu doğrultuda, finansal performans bu çalışma kapsamında yatırım getirisi, varlık getirisi, ortalama satış geliri, ortalama kâr, kâr artışı ve satış büyümesi göstergelerine odaklanmakta ve bu göstergelerinin rakip firmalarla kıyaslanmasını ifade etmektedir.

2.6.4.2. Operasyonel Performans Boyutu

Kaplan ve Norton (1992), geleneksel finansal performans ölçütlerinin artık günümüzün iş ihtiyaçları için geçerli olmadığına inanmaktadır. Bu nedenle, gelecekte finansal getiriler sağlayacak organizasyonda iyileştirme ve yeniliğe yönelik müşteri memnuniyeti, dahili süreçler ve faaliyetlerle ilgilenirken yönetimin operasyonel ölçütlerinin gerekli olduğunu düşünmektedirler (Bayo-Moriones ve de Cerio, 2002: 180).

Rekabet baskısı, firmaları piyasada kalmak veya finansal getirilerini sürdürmek ve iyileştirmek istiyorlarsa, operasyonel performanslarını iyileştirmek için çabalamaya zorlayabilir (Bayo-Moriones ve de Cerio, 2002: 189). Schroeder, Shah ve Xiaosong Peng'e (2011) göre operasyonel performans, bir organizasyon tarafından belirlenen rekabet önceliklerine ulaşma düzeyidir (Picasso, Flynn ve Paiva, 2014: 215). Operasyonel performans, bir firmanın operasyonlarının doğru, hızlı, zamanında, üretken ve değişebilir olma hedeflerine ulaşma derecesini ifade etmektedir (Bonner vd., 2021: 3; Zhang, Guo ve Zhao, 2017: 3405).

Firmalar arası rekabetin yoğunlaşması ile birlikte, yöneticilerin kapasiteyi ve rekabet avantajını geliştiren uygulamaları belirlemesi gerekmektedir. Örgütsel bağlamda, operasyonel performans her açıdan avantajlar sağlamaktadır (Truong vd., 2014: 718). Operasyonel performans, bir şirketin yönetim maliyetlerini ve sipariş döngü süresini azaltma, hammaddenin verimli kullanımını ve dağıtım kapasitesini iyileştirme kabiliyetini ifade etmektedir (Ogben ve Daud, 2021: 479; Truong, vd., 2014: 723). Operasyonel performans firmalar için önemli bir anlam taşımaktadır. Operasyonel performansın artması, kısa sürede yüksek kaliteli ürün ve hizmet sunarak müşteri memnuniyetini artırabilir (Liu vd., 2020: 3), üretim etkinliğini artırır ve daha fazla gelir ve kar sağlar (Truong, vd., 2014: 723).

Genel olarak operasyonel performansın çok boyutlu bir yapı olduğu kabul edilmektedir, ancak göstergeler literatürde tutarlı değildir (Bonner vd., 2021: 3). Literatürde operasyonel performansın değerlendirmesinde farklı araştırmacılar tarafından farklı göstergelerin dikkate alındığı görülmektedir. Bonner vd., (2021: 2) ve Schroeder, Shah ve Xiaosong Peng (2011: 4889) operasyonel performans kalite, teslimat, esneklik ve maliyet ölçekleriyle değerlendirirken, Ahmad ve Schroeder'e (2003: 20) bu göstergelere yeni ürünün piyasaya sürülme hızı göstergesini, Staughton

ve Johnston (2005: 320) ise güvenilirlik göstergesini eklemiştir. Shah ve Ward (2003), operasyonel performansın altı alanını tanımlamaktadır. Bu alanlar, birim üretim maliyeti, ilk geçiş getirisi, teslim süresi, zamanında teslimat, hurda ve yeniden işleme maliyeti ve verimlilik (Panwar vd, 2018: 160). Negrão vd. (2017: 4) ise bu göstergeler arasında verimlilik, müşteri memnuniyeti, teslim süresi, kalite, zamanında teslimat, esneklik, envanter seviyeleri, kurulum süresi, yer azaltma, çalışan memnuniyeti, yeni ürün tanıtım hızı gibi kriterleri göstermektedir. Bununla birlikte, operasyonel performansın ölçümünde müşteri hizmetleri, kalite, verimlilik, maliyet yönetimi, esneklik ve varlık yönetimi göstergelerinin rakiplerle kıyaslanması birçok araştırmacı tarafından ön plana çıktığı görülmektedir (Doğan ve Doğan, 2017; Yılmaz, 2019; Wang ve Wang, 2012; Wang, Wang ve Liang, 2014). Sonuç olarak operasyonel performans bu çalışma kapsamında müşteri hizmetleri, kalite, verimlilik, maliyet yönetimi, esneklik ve varlık yönetimi göstergelerine odaklanmakta ve bu göstergelerin rakip firmalarla kıyaslanmasını ifade etmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MATERYAL VE YÖNTEM

Araştırmanın bu bölümünde araştırma kapsamında hazırlanan anket için gerekli etik kurulu onayı, çalışmanın ana kütle ve örnekleme, araştırmanın ölçekleri, araştırmanın modeli, araştırmanın hipotezleri, pilot uygulama, verilerin toplaması ve analizleri ile ilgili bilgiler sunulmuştur.

3.1. Etik İzni

Araştırma kapsamında hazırlanan anketin uygulanabilmesi için ihtiyaç duyulan etik kurul onayı Gaziantep Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulundan 24.12.2021 tarih ve 01 nolu toplantısında 41 sayılı etik kurul karar ile alınmıştır.

3.2. Ana Kütle Ve Örneklem

2011 yılında Suriye’de iç savaşın başlamasıyla milyonlarca Suriye vatandaşı ülkelerini terk ederek, başta Türkiye olmak üzere birçok ülkeye göç etmek zorunda kalmıştır. Göçmenler göç ettikleri ülkelerde başta işgücü piyasasına erişim ve düzgün bir iş bulmak olmak üzere bir dizi sorunla karşılaşmaktadırlar. Dolayısıyla, Göçmenlerin ev sahibi ülkelerde kendi işlerini kurmaları, yaşadıkları bu ekonomik belirsizlikten bir çıkış yolu olabilir ve onların yeni toplumlarına entegrasyonunu teşvik edilebilir (Wauters ve Lambrecht, 2008: 896).

Gaziantep ve Kilis gibi yoğun göçmen nüfusuna sahip ve Suriye sınırına yakın olan illerde Suriyeli firmaların kurulmasına daha çok rastlanmaktadır (Özpınar, Başahoş ve Kulaksız, 2015: 3). Bu illerdeki Suriyeli firma sayısı hızla artmaktadır. Gaziantep ticaret odasına kayıtlı Suriyeli firma sayısı 2011 yılından önce 12’iken Suriye’den Gaziantep’e göç ile hızlı bir artış göstererek 2021 yılında 2640 firmaya

ulaşmıştır (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 218). Gaziantep'te Suriyeli göçmenlere ait en az bir ortaklı firma sayısı İstanbul'u takiben ikinci sırada gelmektedir (Özpinar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 3). Kilis'te ise 2010 yılında hiç Suriyeli ortaklı firma yokken (Özpinar, Başhoş ve Kulaksız, 2015: 3), 2022 yılı başlarında Kilis Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı firma sayısı 322 firmaya ulaşmıştır (KİTISO, 2022). TRC1 bölgesinin üçüncü ili Adıyaman'da ise Gaziantep ve Kilis illeri kadar olmasa da Suriyeli firma sayısında artışı görülmüştür (ATSO, 2022).

Göçmen girişimciliği göçün pozitif yönünü yansıtmaması, göç alan ülkelerde istihdam fırsatları yaratması ve ülkelerin ihracatına ve ekonomik ve sosyal kalkınmasına katısı dikkate alınarak, bu araştırmanın ana kümesini TRC1 bölgesinde faaliyet gösteren ve Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illerindeki Gaziantep Ticaret Odası (GTO), Nizip Ticaret Odası (NTO), Kilis Ticaret ve Sanayi Odası (KİTISO) veya Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası'na (ATSO) kayıtlı Suriyeli girişimciler oluşturmaktadır. Bu araştırmanın ana kümesini oluşturan ticaret (ve sanayi) odalarıyla 01 ve 10 Şubat 2022 tarihleri arasında iletişime geçilerek sicillerinde kayıtlı Suriyeli firma sayıları öğrenilerek ana kütle hacmi belirlenmiştir. Çalışmaya dâhil edilen ticaret odaları, bulunduğu iller ve bu ticaret odalarına kayıtlı Suriyeli firma sayıları Tablo 3.1'de verilmiştir.

Tablo 3. 1.

Araştırmaya dâhil edilen odalar ve Suriyeli firma sayıları

Odalar	Bulunduğu İl	Suriyeli Firma Sayısı	Yüzde (%)
Gaziantep Ticaret Odası (GTO)	Gaziantep	2804	86,81
Nizip Ticaret Odası (NTO)	Gaziantep	92	2,85
Kilis Ticaret ve Sanayi Odası (KİTISO)	Kilis	322	9,97
Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO)	Adıyaman	12	0,37
Toplam		3230	100,00

Kaynak: GTO, NTO, KİTISO ve ATSO, 2022.

Tablo 3.1'de görüldüğü üzere, Gaziantep Ticaret Odası'na (GTO) kayıtlı Suriyeli firma sayısı 2804 firma, Nizip Ticaret Odası'na (NTO) kayıtlı Suriyeli firma sayısı 92 firma, Kilis Ticaret ve Sanayi Odası'na (KİTISO) kayıtlı Suriyeli firma sayısı 322 ve Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası'na (ATSO) kayıtlı Suriyeli firma sayısı 12

firma olmak üzere toplamda 3230 Suriyeli firma sahibi bu araştırmanın ana kütlesini oluşturmaktadır. Gaziantep Sanayi Odası'na (GSO) kayıtlı 87 Suriyeli firma (GSO, 2022) aynı zamanda Gaziantep Ticaret Odası'na da kayıtlı olduğu için dolayısıyla bu firmalar araştırma kapsamına dâhil edilmiştir.

Bilimsel araştırmalarda örneklem seçimi büyük önem taşımaktadır. Bernard (1986), verinin kimden alınacağına sağlıklı karar verilmesi gerektiğini, çünkü doğru bir şekilde toplanmayan verilerin analiz miktarının telafi edilemeyeceğini belirtmiştir (Paksoy ve Batdı, 2020: 13). Bu araştırmanın nicel değerlendirmesi, sosyal sermaye ve girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranışlara ve firma performansına etkisini Suriyeli göçmen girişimciler bağlamında incelenmesi olduğundan, Suriyeli göçmenlerin en yoğun olarak yaşadığı ve firma kurdukları iller arasında gelen Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illeri (TRC1 bölgesi) örneklem açısından da uygun bulunmuştur.

Bilimsel araştırmalarda uygun örneklem büyüklüğünü belirlemek için ana kütle sayısının belli olup olmaması açısından farklı formüller kullanılmaktadır. Bu çalışmanın gerekli örneklem büyüklüğünü, sayısı belli olan ana kütleden hareketle aşağıdaki formül (Weiers, 2008, 300) kullanılarak hesaplanmıştır.

$$n = \frac{p(1 - p)}{\frac{e^2}{z^2} + \frac{p(1 - p)}{N}}$$

n = Gerekli örneklem büyüklüğü

N = Anakütle hacmi

p = Anakütlerde gözlenen X'in oranı

q = (1-p) değeri.

z = z'nin istenen güven düzeyine karşılık geldiği z değeri ($\alpha=0.05$ için 1.96).

e = kabul edilebilir maksimum hata oranı.

Bu formülde p ve q değerleri genel olarak bilinmediği için, araştırma evrenini en iyi temsil edecek örneklem hacminin seçimi için $p=0,5$ olarak kabul edilmektedir. Araştırmanın ana kütlesi 3230 Suriyeli firma sahibinden oluşumu, %95 güven düzeyinde ve %5 kabul edilebilir hata oranı ile formüle edildiğinde, 344 Suriyeli firma sahibi ile anket yapılmasının yeterli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu sayı ana kütle hacminin %10,65'ini oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmanın örneklem

hacminin 462 Suriyeli firma sahibinden oluşması (ana kütlelerin %14,30'u), ana kütleleri yeterince temsil edecek büyüklüktedir.

Araştırmanın ana kütle sayısı (ve yüzdesi), örnek kütle sayısı (ve yüzdesi) ve TRC1 bölgesi illerine göre dağılımı Tablo 3.2’de açıklanmıştır.

Tablo 3.2.

TRC1 Bölgesi illerine göre ana kütle ve örnek kütle sayıları

İl	İldeki Odalar	Ana Kütle		Örnek Kütle		Örnek kütle /Ana kütle
		Sayı	Yüzde (%)		Yüzde (%)	Yüzde (%)
Gaziantep	Gaziantep Ticaret Odası	2804	86,81	402	87,01	12,44
	Nizip Ticaret Odası	92	2,85	5	1,08	0,15
Kilis	Kilis Ticaret ve Sanayi Odası	322	9,97	48	10,39	1,49
Adıyaman	Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası	12	0,37	7	1,52	0,22
Toplam		3230	100,00	462	100,00	14,30

3.3. Ölçekler

Araştırma konusu ile ilgili önceki çalışmalardan yararlanarak oluşturulan araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkileri araştırmak için 5 farklı ölçek kullanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyini ölçmek amacıyla Safran (2020) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeyini ölçmek için İşcan ve Kaygın (2011) tarafından geliştirilen “Girişimcilik Eğilimi Ölçeği” kullanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranış düzeyini ölçmek için ise Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen tek boyutlu “Yenilikçi Davranış Ölçeği” kullanılmıştır. Son olarak girişimcilerin firma performansı ile ilgili sorular Wang, Wang ve Liang (2014)’in ve Wang ve Wang (2012)’in çalışmalarından uyarlanmıştır. Katılımcılardan anket web tabanlı hazırlanan anket formundaki ifadeleri değerlendirmeleri için çoktan seçmeli 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır. Anket formunda, bu ölçeklere ek olarak girişimcilerin özellikleri ve faaliyet gösterdikleri firmalarının özellikleriyle ilgili sorulara da yer verilmiştir. Firmaların çalışan sayısı ve net satış hasılatı ile ilgili sorular KOSGEB’in resmi web

sitesinden alınmıştır (KOSGEB, 2021). Araştırmada kullanılan ölçekler aşağıdaki bölümlerde detaylı olarak açıklanacaktır.

3.3.1. Sosyal Sermaye Ölçeği

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerini tespit etmek amacıyla Safran'ın (2020) “Girişimcilikte Tembellik ve Sosyal Sermayenin Yaratıcılık ve İnovasyon Üzerindeki Etkileri” isimli çalışmasında geliştirilen ve 15 ifadeden oluşan “Sosyal Sermaye Ölçeği” kullanılmıştır. Girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerini ölçmek için katılımcılarından anket formundaki sosyal sermaye ölçeğiyle ilgili her bir ifadeye katılım düzeylerini 5’li Likert tipi ölçek 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Katılmıyorum, 3 = Kararsızım, 4 = Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum) olarak belirtmeleri istenmiştir.

Safran (2020) tarafından geliştirilen sosyal sermaye ölçeği bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye olmak üzere 3 boyuttan oluşmaktadır. 3 ifadeden oluşan bağlayıcı sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .817, 5 ifadeden oluşan köprü kuran sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .828, ve 7 ifadeden oluşan birleştirici sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .846 olduğu tespit edilmiştir (Safran, 2020: 206).

Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022), Safran (2020) tarafından geliştirilen sosyal sermaye ölçeğini kullanarak yaptıkları araştırmada bağlayıcı sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .882, köprü kuran sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .751 ve birleştirici sosyal sermaye Cronbach α katsayı değeri .783 olarak bulunmuştur (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 219).

3.3.2. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimini ölçmek için Işcan ve Kaygın'ın (2011) “Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma” isimli çalışmalarında geliştirdikleri “Girişimcilik Eğilimi Ölçeği” kullanılmıştır. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği orijinal formunda 28 ifadeden oluşmaktadır. Ancak bu araştırmanın TRC1 bölgesinde firma sahibi Suriyeli girişimcilere uygulandığı için ölçekten “İlerleyen yıllarda kendi işimi kurmak istiyorum” sorusu çıkartılmıştır. Girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerini ölçmek için katılımcılarından anket formundaki girişimcilik eğilimi ölçeğiyle ilgili her bir

ifadeye katılım düzeylerini 5’li Likert tipi ölçek 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Katılmıyorum, 3 = Kararsızım, 4 = Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum) olarak belirtmeleri istenmiştir.

İşcan ve Kaygın (2011) tarafından geliştirilen Girişimcilik Eğilimi Ölçeği başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, belirsizliğe karşı tolerans, risk alma eğilimi, yenilik ve kendine güven olmak üzere 6 boyuttan oluşmaktadır. 5 ifadeden oluşan başarıma ihtiyacı Cronbach α katsayı değeri 0,68; 6 ifadeden oluşan kontrol odağı Cronbach α katsayı değeri 0,75; 2 ifadeden oluşan belirsizliğe karşı tolerans Cronbach α katsayı değeri 0,73; 5 ifadeden oluşan risk alma eğilimi Cronbach α katsayı değeri 0,60; 6 ifadeden oluşan yenilik Cronbach α katsayı değeri 0,78; 4 ifadeden oluşan kendine güven Cronbach α katsayı değeri 0,73 olduğu tespit edilmiştir (İşcan ve Kaygın, 2011: 453).

Ballı ve Üstün (2019), İşcan ve Kaygın (2011) tarafından geliştirilen girişimcilik eğilim ölçeğini kullanarak yaptıkları araştırmada Cronbach’s α katsayı değeri 0,90 olduğu tespit edilmiştir (Ballı ve Üstün, 2019: 315). Eroğlu ve Avcı (2021), İşcan ve Kaygın (2011) tarafından geliştirilen girişimcilik eğilim ölçeğini kullanarak yaptıkları araştırmada başarıma ihtiyacı Cronbach α katsayı değeri 0,69; kontrol odağı Cronbach α katsayı değeri 0,72; belirsizliğe karşı tolerans Cronbach α katsayı değeri 0,67; risk alma eğilimi Cronbach α katsayı değeri 0,76; yenilik Cronbach α katsayı değeri 0,75 ve kendine güven Cronbach α katsayı değeri 0,85 olarak hesaplanmıştır (Eroğlu ve Avcı, 2021: 3613). Benzer şekilde Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022), İşcan ve Kaygın (2011) tarafından geliştirilen girişimcilik eğilim ölçeğini kullanarak yaptıkları araştırmada başarıma ihtiyacı Cronbach α katsayı değeri 0,75; kontrol odağı Cronbach α katsayı değeri 0,68; belirsizliğe karşı tolerans Cronbach α katsayı değeri 0,65; risk alma eğilimi Cronbach α katsayı değeri 0,73; yenilik Cronbach α katsayı değeri 0,80 ve kendine güven Cronbach α katsayı değeri 0,79 olarak bulunmuştur (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 219).

3.3.3. Yenilikçi Davranış Ölçeği

Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranış düzeylerini ölçmek amacıyla Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen ve Çalışkan, Akkoç ve Turunç (2019) tarafından Türkçe’ye çevrilen “Yenilikçi Davranış Ölçeği” bu çalışmaya uygun olacak şekilde Türkçe çeviride düzenlemeler yapılarak kullanılmıştır. Yenilikçi davranış

Ölçeği 6 ifadeli, tek boyuttan oluşmaktadır. Girişimcilerin yenilikçi davranış düzeylerini ölçmek için katılımcılarından anket formundaki yenilikçi davranış ölçeğiyle ilgili her bir ifadeye katılım düzeylerini 5'li Likert tipi ölçek 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Katılmıyorum, 3 = Kararsızım, 4 = Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum) olarak belirtmeleri istenmiştir.

Scott ve Bruce (1994) çalışmalarında geliştirdikleri Yenilikçi Davranış Ölçeği'nin Cronbach α katsayı değeri .89 olarak bulunmuştur (Scott ve Bruce, 1994: 607). Çalışkan, Akkoç ve Turunç (2019) ise tekstil ve sağlık sektörü çalışanları olmak üzere iki farklı örneklem grup üzerinde yaptıkları ölçek uyarlama çalışmasında ilk örneklem grubunun Cronbach α katsayı değeri 0,93, ikinci örneklem grubunun Cronbach α katsayı değeri ise 0,91 olarak bulunmuştur (Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019: 104).

Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen Yenilikçi Davranış Ölçeği ulusal literetürde Akkoç, Turunç ve Çalışkan (2011), Akkoç (2012), Çelik (2012), Beğenirbaş ve Turgut (2016), Örucü ve Çınar (2019), Özbezek (2021), Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022) gibi farklı araştırmacılar tarafından kullanılmıştır. Akkoç, Turunç ve Çalışkan (2011), Scott ve Bruce'in (1994) yenilikçi davranış ölçeğini Türkçe'ye uyarlayarak kullandıkları çalışmada ölçeğin Cronbach α katsayısı .86 olarak bulunmuştur (Akkoç, Turunç ve Çalışkan, 2011: 98). Benzer şekilde, Örucü ve Çınar (2019) Akkoç, Turunç ve Çalışkan (2011) tarafından Türkçe'ye uyarlanan Scott ve Bruce'in (1994) yenilikçi davranış ölçeğini kullandıkları çalışmada ölçeğin Cronbach α katsayısı .90 olarak bulunmuştur (Örucü ve Çınar, 2019: 288). Akkoç (2012), Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen yenilikçi davranış ölçeğini kullanarak araştırmada yenilikçi davranış ölçeğinin Cronbach α güvenirlik katsayı değeri .82 olarak tespit edilmiştir (Akkoç, 2012: 52). Çelik (2012), Scott ve Bruce'in (1994) Yenilikçi Davranış Ölçeğini kullandığı çalışmasında ölçeğin Cronbach α katsayısı değeri .87 olarak bulunmuştur (Çelik, 2012: 111). Beğenirbaş ve Turgut (2016), Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen yenilikçi davranış ölçeğini kullandıkları çalışmalarında Ölçeğin Cronbach α güvenirlik katsayısı ise .86 olarak bulunmuştur (Beğenirbaş ve Turgut: 2016: 72). Özbezek (2021), Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen yenilikçi davranış ölçeğini kullandığı çalışmasında Cronbach α katsayı değeri .859 olarak hesaplanmıştır (Özbezek, 2021: 1731). Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022), Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen yenilikçi davranış

ölçeğini kullanarak yaptıkları araştırmada Cronbach α katsayı değeri ise .847 olarak tespit edilmiştir (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 219).

3.3.4. Firma Performansı Ölçeği

Suriyeli girişimcilerin kurdukları firmaların performans düzeylerini ölçmek amacıyla Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen altı ifadeli operasyonel performans ve Wang, Wang ve Liang (2014) tarafından geliştirilen altı ifadeli finansal performans ölçekleri Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY tarafından Türkçe'ye uyarlanarak kullanılmıştır. Girişimcilerin operasyonel ve finansal performans düzeylerini ölçmek için firma sahiplerinden anket formundaki operasyonel ve finansal performans ölçekleriyle ilgili her bir ifadeye katılım düzeylerini 5'li Likert tipi ölçek 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2 = Katılmıyorum, 3 = Kararsızım, 4 = Katılıyorum, 5 = Kesinlikle Katılıyorum) olarak belirtmeleri istenmiştir.

Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen Operasyonel Performans Ölçeği müşteri memnuniyeti, kalite, maliyet yönetimi, değişimlere yanıt verebilme yeteneği, verimlilik ve varlık yönetimi performans ölçütlerini içermektedir. Ölçeğin Cronbach α katsayı değeri 0,95 olarak hesaplanmıştır (Wang ve Wang, 2012: 8904). Wang, Wang ve Liang (2014) tarafından geliştirilen Finansal Performans Ölçeği ise yatırım getirisi, varlık getirisi, ortalama satış geliri, ortalama kârlılığı, kâr artışı ve satış büyümesi ölçütlerini içermektedir. Ölçeğin Cronbach α katsayı değeri 0.94 olarak hesaplanmıştır (Wang, Wang ve Liang, 2014: 243). Ayrıca Wang ve Wang'ın (2012) 4 ifadeli finansal performans ölçeğinin Cronbach α katsayı değeri 0,89 ve Wang, Wang ve Liang'ın (2014) 5 ifadeli operasyonel performans ölçeğinin Cronbach α katsayı değeri 0,89 olarak bulunmuştur.

Doğan ve Doğan (2017: 155), Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen Operasyonel Performans Ölçeğini kullandıkları çalışmalarında Cronbach's α katsayı değeri 0,888 olarak bulunmuştur. Finansal performans ölçeğiyle ilgili ise yine Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen 4 ifadeli Finansal Performans Ölçeğini kullanarak ölçeğin Cronbach's α katsayı değeri 0,96 olarak bulunmuştur. Benzer şekilde Aslan (2014: 73), Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen Operasyonel Performans ve finansal performans ölçeklerini kullandığı araştırmada Operasyonel Performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,904 ve finansal performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,931 olarak hesaplanmıştır. Yılmaz (2019:

175), araştırmasında yine Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen Operasyonel Performans ve finansal performans ölçeklerini kullanmış ve 4 ifadeli Operasyonel Performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,85 ve 4 ifadeli finansal performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,86 olarak hesaplanmıştır. Keskin, Ayar Şentürk ve Beydoğan (2018: 93), Wang ve Wang (2012) ve Wang, Wang ve Liang'ın (2014) çalışmalarından yararlanarak hazırladıkları operasyonel performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,89 ve finansal performans ölçeğinin Cronbach's α katsayı değeri 0,84 olarak bulunmuştur.

3.4. Pilot Uygulama

De Vaus'un (1993) "Risk almayın, önce pilot testi yapın" (Hazzi ve Maldaon, 2015: 60) sözünden yola çıkarak, bu araştırmanın veri toplama aracı olarak Arapça'ya tercüme edilmiş anketin örneklem grubuna dağıtımına geçmeden önce, çeviri sonrası anketin anlaşılabilirliğini değerlendirmek ve anket formundaki olası sorunları tespit etmek ve ortadan kaldırmak için, 01 Şubat 2022 – 10 Şubat 2022 tarihleri arasında İstanbul'da faaliyet gösteren 43 Suriyeli girişimci üzerinde pilot uygulaması yapılmıştır. Bu aşamada anket formundaki soruların girişimciler tarafından ne derece algılandığı ve soruların tamamını yanıtlama süreleri gözlenmeye çalışılmıştır. Girişimciler anket formundaki soruları yaklaşık 25 ile 30 dakika arasında tamamlamışlardır. Bu pilot çalışma sonucunda girişimcilerin özellikleri ve girişimcilerin firma özellikleri ile ilgili bazı sorulara daha fazla bilgi eklenmiş ve çeviride bazı değişiklikler yapılmıştır. Ayrıca, Anketin son hali katılımcılara gönderilmeden önce Türkçe – Arapça dillerine hakim 2 akademisyen tarafından tekrar kontrol edilmiş ve anketin son Arapça şekli verilmiştir.

Pilot uygulamadan edilen veriler ile anket ölçeklerinin güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Sosyal Sermaye Ölçeği için Cronbach α katsayı ,913; Girişimcilik Eğilimi Ölçeği için ,932; Yenilikçi Davranış Ölçeği için ,913; Firma Performansı Ölçeği için ,944 ve anketin geneli için ,967 olarak tespit edilmiştir.

3.5. Verilerin Toplanması

Nicel olarak tasarlanan bu çalışmada, veri toplama yöntemi olarak çevrimiçi anket tekniği seçilmiştir. Araştırmada yaygın olarak kullanılan (Acharya vd., 2013: 332) ve verileri, ana kütleden en hızlı, kolay ve ekonomik şekilde toplayan (Haşiloğlu, Baran ve Aydın, 2015: 20) kolayda örneklem yöntemi seçilerek Suriyeli göçmen girişimcilere ulaşılmıştır.

Araştırmada veri toplamak için kullanılan anket formu, kişisel bilgi bölümü, firma özellikleri bölümü ve araştırmanın ölçeklerini (Sosyal Sermaye ölçeği, Girişimcilik Eğilimi ölçeği, Yenilikçi Davranış ölçeği ve Firma Performans Ölçeği) içeren bölüm olmak üzere 3 soru bölümünden oluşmaktadır. Ankette, 6'sı sosyo-demografik, 10'u Suriyeli girişimcilerin kurdukları firmaların özellikleri, 15'i Sosyal Sermaye ölçeği, 27'si Girişimcilik Eğilimi ölçeği, 6'sı Yenilikçi Davranış ölçeği, 12'si Firma Performansı ölçeği sorusu olmak üzere toplam 76 soru bulunmaktadır. Araştırmanın hedef ana kütlesini TRC1 bölgesinde faaliyet gösteren Suriyeli göçmen girişimciler oluşturması ve dil açısından anlaşılabilirliğini artırmak için anket soruları Arapça diline hakim iki akademisyen tarafından Arapça diline çevrilmiş ve anket formu iki ayrı dilde (Türkçe ve Arapça) hazırlanmıştır. Anket sorularının Arapça çevrisinin doğru, açık ve anlaşılır olmasına özen gösterilmiştir.

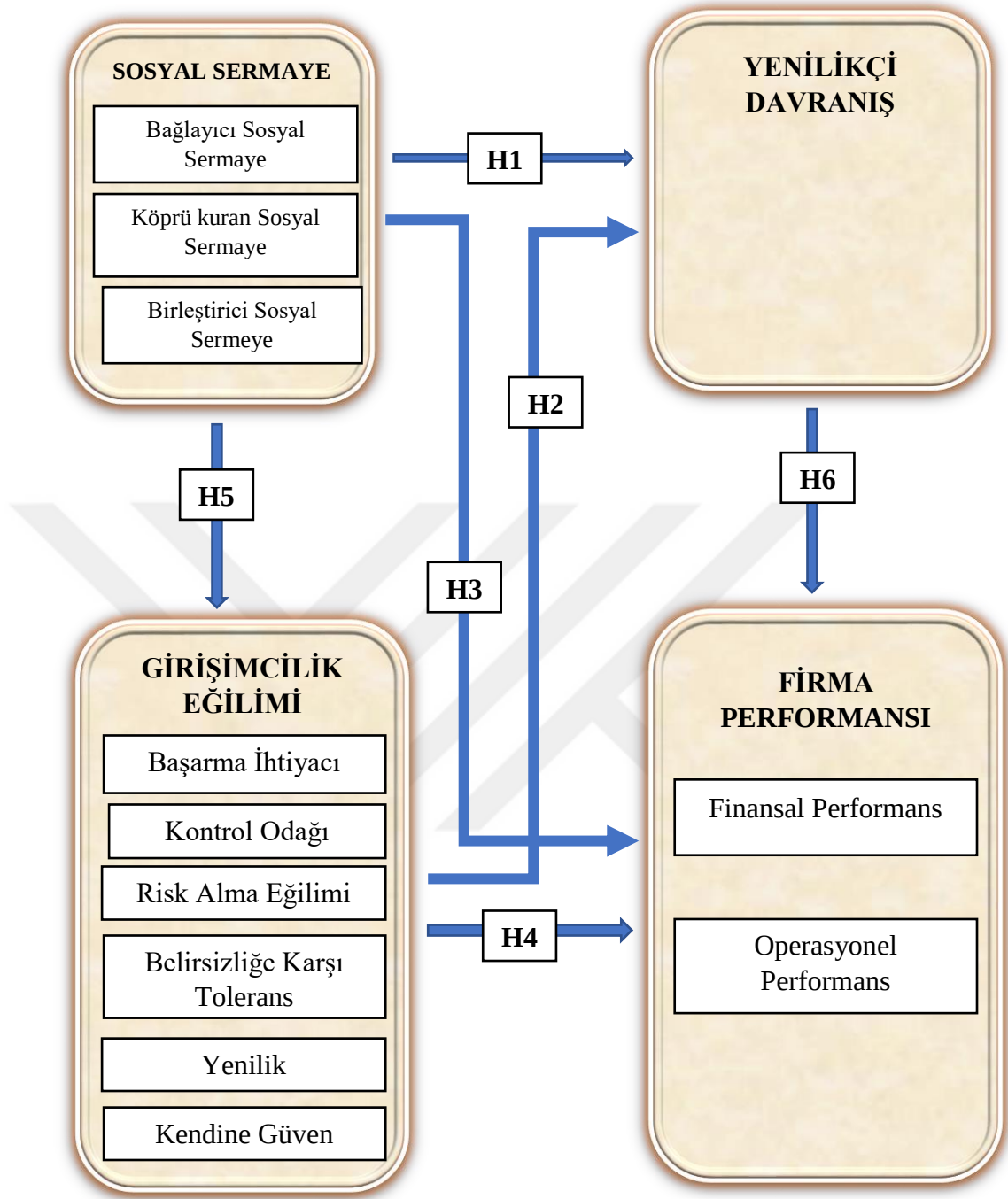
Çalışmanın hedef ana kütlesine ulaşılabilmesi için TRC1 bölgesindeki Ticaret ve Sanayi Odalarından, bu odalarda kayıtlı Suriyeli kökenli firmaların listelerini (iletişim bilgileri ile birlikte) istenilmiştir. Araştırmanın ana kütlesini oluşturan bu odalarda kayıtlı Suriyeli firmaların listelerine ulaşılarak araştırmanın ana hedef kütlesinin sayısı belirlenerek veri toplama sürecine geçilmiştir. Veri toplama süreci 15 Şubat 2022 tarihinde başlamış olup 15 Mayıs 2022 tarihinde tamamlanmıştır.

Araştırmacı anketi TRC1 bölgesinde (Gaziantep, Kilis, Adıyaman illeri) faaliyet gösteren firma kurucuları veya ortaklarıyla paylaşmadan önce, ulaşabildiği firma kurucularını/ortaklarını arayarak araştırmanın kapsamını ve amacını açıklayarak araştırmadan elde edilen verilerin sadece bu bilimsel araştırma için kullanılacağını ve kesinlikle başka kimselerle paylaşılmayacağını belirtmiştir. Tüm katılımcıların gönüllülük esasına göre araştırmanın anket formunu doldurmaları sağlanmıştır. Google drive'de çevrimiçi olarak oluşturulan anket formunun linki katılımcılara e-posta olarak veya Whatsapp üzerinden gönderilmiştir. Ticaret odalarından alınan

Suriyeli firma listelerinde birçok firmanın e-posta adresi ve telefon numaraları güncel olmadığı için (veya hiç kayıtlı olmadı için), araştırmacı ayrıca TRC1 bölgesinde faaliyet gören birçok firmayı yerlerinde ziyaret ederek araştırma anketi yüz yüze dağıtılmıştır. Araştırmacı tarafından ulaşılamayan veya anketi formunu doldurmak istemeyen Suriyeli girişimciler bu çalışma kapsamının dışında tutulmuştur. Araştırma anket formunun doldurulması ortalama 25-30 dakika sürdüğü görülmüştür. Toplamda TRC1 bölgesinde faaliyetlerini sürdüren 654 Suriyeli göçmen girişimciye gönderilen (veya ziyaret edilerek dağıtılan) anketlerden 462 adet geri dönüş elde edilmiştir.

3.6. Araştırma Modeli

Bu tez araştırmasını oluşturan; sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri ile ilgili yapılan literatür taraması doğrultusunda aşağıdaki araştırma modeli geliştirilmiştir.



Şekil 3.1. Araştırma modeli

3.7. Araştırmanın Hipotezleri

Bu araştırma kapsamında Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye (ve alt boyutları olan bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye) ve girişimcilik eğilimleri (ve alt boyutları olan başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi,

belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven) düzeylerinin yenilikçi davranışları ve firmalarının performansı (ve alt boyutları olan finansal ve operasyonel performans) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığının araştırılması amaçlanmıştır. Ayrıca bu çalışmada Suriyeli göçmen girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermayenin (ve alt boyutları) girişimcilik eğilimleri (ve alt boyutları) üzerindeki etkisi ve Suriyeli göçmen girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı (ve alt boyutları) üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Araştırmanın modelini oluşturan değişkenler arası ilişkileri ortaya koyabilmek için oluşturulan temel hipotezler ve her bir değişkene ait alt hipotezler şu şekildedir:

H₁: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1.1}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1.2}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1.3}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₂: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.1}: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.2}: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.3}: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.4}: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.5}: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.6}: Suriyeli girişimcilerin kendilerine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₃: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.1a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.1b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.1c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.3}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.3a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.3b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.3c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₄: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.1a}: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1e: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2e: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.2f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3e: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.1a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.1b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.1c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.3: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.3a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.3b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.3c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.4: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.4a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.4b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.4c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.5: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.5a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.5b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.5c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.6: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.6a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.6b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.6c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.7: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.7a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.7b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.7c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H₆: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{6.1}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{6.2}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

3.8. Verilerin Analizi

Araştırmanın amaçları doğrultusunda oluşturulan web tabanlı anket formu ile toplanan verileri analiz etmek için farklı istatistiksel tekniklerden faydalanılmıştır. İlk olarak araştırma örneklemini oluşturan girişimcilerin kişisel bilgilerini ve sahip oldukları firmaların özelliklerini belirlemek amacıyla Excel ve SPSS 26 istatistik paket programı kullanılarak frekans ve yüzde analizleri yapılmıştır. Sonra SPSS 26 (Statistical Package for the Social Sciences) programı kullanılarak ölçeklerin yapı geçerliliği ve güvenirliklerini belirlemek amacıyla sırasıyla faktör analizi yapılmış ve ölçeklerin Cronbach α katsayı değerleri hesaplanmıştır. Katılımcılardan elde edilen verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek için Kolmogorov-Smirnov testi yapılmıştır. Aynı zamanda araştırmada kullanılan ölçekler ile ilgili betimsel istatistikler hesaplanmıştır. Son olarak da araştırmanın ana değişkenleri (sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı) ve bu değişkenlerin alt boyutları arasındaki ilişkilerin yönünü ve şiddetini belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış olup, Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranış ve firma performansı üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla basit ve çoklu doğrusal regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırmanın bu bölümünde çalışmanın örneklemini oluşturan 462 Suriyeli girişimcinin kişisel özellikleri ve sahip oldukları firma özellikleri, araştırmanın ölçeklerinin geçerliliği ve güvenirliği, ölçeklerle ilgili betimsel istatistiklerin (ortalama, standart sapma, skewness ve kurtosis katsayısı) hesaplanması, araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla korelasyon ve regresyon analizleri yer almaktadır.

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu bölümde araştırmaya katılan 462 Suriyeli girişimcinin kişisel özellikleri ve sahip oldukları firma özellikleri detaylı olarak incelenmiştir. İlk olarak araştırmaya katılan girişimcilerin cinsiyeti, medeni durumu, yaşı, eğitim durumu, iş deneyimleri ve Suriye’de savaştan önce girişimcilik deneyimlerine ilişkin frekans ve yüzde dağılımları tablolarda ortaya konulmuştur. Daha sonra firmaların hukuksal yapısı, firmaların kuruluş yılları, firmaların faaliyet alanları, firmada ortak sayısı, firmada çalışan sayısı, firmanın yıllık net satış hasılatı, firmaların yurtdışına ihracat yapma oranı, firmaların sahip olduğu dijital kanallar, firmaların sahip olduğu sınai haklar ve Suriyeli girişimcilerin firmalarının kuruluşunda faydalandıkları finansman kaynaklarına göre dağılımları tablolar üzerinden açıklanmaya çalışılmıştır.

4.1.1. Araştırmaya Katılanların Kişilik Özellikleri Bulguları

Araştırmaya katılan girişimcilerin cinsiyete göre dağılım bilgileri Tablo 4.1’de verilmiştir.

Tablo 4.1.

Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	437	94,6
Kadın	25	5,4
Toplam	462	100,0

Tablo 4.1’de görüldüğü üzere, araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 437’si (%94,6) erkek girişimci ve sadece 25’i (%5,4) kadın girişimcidir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin cinsiyete göre dağılımlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun erkek girişimci olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda Suriyeli kadınların girişimciliğe katılımlarının hala az olduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılan girişimcilerin medeni durumlarına göre dağılım bilgileri Tablo 4.2’de verilmiştir.

Tablo 4. 2.

Katılımcıların medeni duruma göre dağılımı

Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Evli	433	93,7
Bekar	29	6,3
Toplam	462	100,0

Tablo 4.2’de görüldüğü üzere, araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 433’ü (%93,7) evli ve sadece 29’u (%6,3) bekdir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin medeni duruma göre dağılımlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun evli olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların yaşlarına göre dağılım bilgileri Tablo 4.3’de sunulmuştur.

Tablo 4. 3.

Katılımcıların yaşlarına göre dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde
25 veya altı	10	2,2
26-30	37	8,0
31-40	192	41,6
41-50	162	35,1
51 veya üzeri	61	13,2
Toplam	462	100,0

Tablo 4.3’de araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 192’si (%41,6) 31-40 yaş arasında, 162’si (%35,1) 41-50 yaş arasında, 61 girişimcinin yaşının (%13,2) 51 veya üzeri olduğu, 37 girişimci (%8,0) 26-30 yaş arasında ve sadece 10 girişimcinin yaşının (%2,2) ise 25 yaş ve altı olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin yaşlarına göre dağılımlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun (%76,7) 31-50 yaş aralığında olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılım gösteren girişimcilerin eğitim durumlarına göre dağılım bilgileri Tablo 4.4’te sunulmuştur.

Tablo 4. 4.

Katılımcıların eğitim durumuna göre dağılımı

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlkokul	17	3,7
Ortaokul	59	12,8
Lise	86	18,6
Ön Lisans	39	8,4
Lisans	199	43,1
Yüksek Lisans	51	11,0
Doktora	11	2,4
Toplam	462	100,0

Tablo 4.4’te araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin 199’u (%43,1) lisans, 86’sı (%18,6) lise, 59’u (%12,8) ortaokul, 51’i (%11,0) yüksek lisans, 39’u (%8,4) ön lisans, 17’si (%3,7) ilkokul ve 11’i (%2,4) doktora mezunu olduğu görülmektedir. Ayrıca, araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerden okuma yazma bilmeyen katılımcı bulunmamaktadır.

Araştırmaya katılan girişimcilerin iş deneyimlerine göre dağılım bilgileri Tablo 4.5’de sunulmuştur.

Tablo 4. 5.

Katılımcıların iş deneyimine göre dağılımı

İş Deneyimi	Frekans	Yüzde
1-5	61	13,2
6-10	110	23,8
11-15	82	17,8
16-20	73	15,8
21 veya üzeri	136	29,4
Toplam	462	100,0

Tablo 4.5’de araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin 136’sı (%29,4) 21 yıl ve üzeri iş deneyimine sahip, 110’u (%23,8) 6-10 yıl arası iş deneyimine sahip, 82’si (%17,7) 11-15 yıl arası iş deneyimine sahip, 73’ü (%15,8) 16-20 yıl arası iş deneyimine sahip ve 61’i (%13,2) 1-5 yıl arası iş deneyimine sahip olduğu görülmektedir.

Katılımcı girişimcilerin Suriye’de girişimci olma durumlarına göre dağılım bilgileri Tablo 4.6’da sunulmuştur

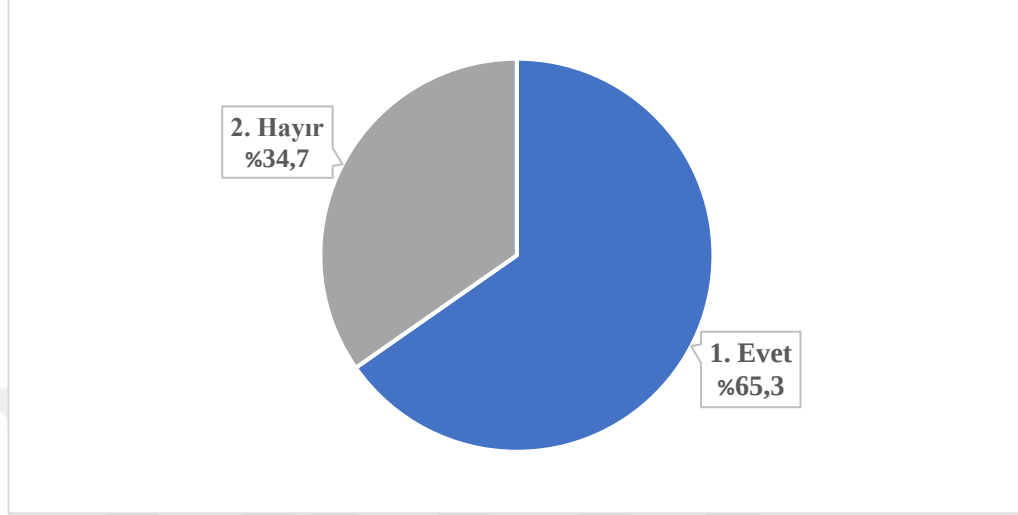
Tablo 4. 6.

Katılımcıların Suriye’de girişimci olma durumlarına göre dağılımı

Suriye’de Girişimci Olma Durumu	Frekans	Yüzde
Evet	372	80,5
Hayır	90	19,5
Toplam	462	100,0

Tablo 4.6’da araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin 372’si (%80,5) savaştan önce Suriye’de bir iş yerinin olduğunu belirtirken, 90’ı (%19,5) ilk deva Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerine başladığını belirtmiştir.

Şekil 4.1’de görüldüğü üzere, savaştan önce Suriye’de girişimcilik deneyimi olan (bir iş yerine sahip olan) katılımcıların 243’ü (%65,3) Suriye’de de şimdi çalıştığı sektörde çalışmaktaydı, 129’u (%34,7) ise Suriye’de şimdi çalıştığı sektörden farklı bir sektörde çalışmaktaydı.



Şekil 4.1. Savaş Önce Suriye’de İş Yeri Olan Girişimciler Şu Anki Çalıştıkları Sektörle Aynı Olma Durumu

4.1.2. Araştırmaya Katılanların Firma Özellikleri Bulguları

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının hukuksal yapısına göre dağılım bilgileri Tablo 4.7’de sunulmuştur.

Tablo 4. 7.

Katılımcıların firmalarının hukuksal yapılarına göre dağılımı

Firmaların Hukuksal Yapıları	Frekans	Yüzde
Şahıs İşletmesi	42	9,1
Limited Şirket	415	89,8
Anonim Şirket	4	0,9
Diğer (Dernek İktisadi İşletmesi)	1	0,2
Toplam	462	100,0

Tablo 4.7’ye göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin 42’si (%9,1) Şahıs İşletmesi sahibi, 415’i (%89,8) Limited Şirket sahibi, 4’ü (%0,9)

Anonim Şirket sahibi ve sadece 1'i (%0,2) Dernek İktisadi İşletmesi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının hukuksal yapılarına göre dağılımlarına bakıldığında büyük çoğunluğunun Limited Şirket sahibi olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının kuruluş yılına göre dağılım bilgileri Tablo 4.8'de sunulmuştur.

Tablo 4. 8.

Firmaların Kuruluş Yılına Göre Dağılımı

Firmanın Kuruluş Yılı	Frekans	Yüzde
2011	1	0,22
2012	7	1,52
2013	25	5,41
2014	45	9,74
2015	47	10,17
2016	64	13,85
2017	61	13,20
2018	82	17,75
2019	63	13,64
2020	36	7,79
2021	27	5,84
2022	4	0,87
Toplam	462	100,00

Tablo 4.8'e göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin 1'i (%0,22) firmasını 2011 yılında kurduğu, 7'si (%1,52) firmalarını 2012 yılında kurdukları, 25'i (%5,41) firmalarını 2013 yılında kurdukları, 45'i (%9,74) firmalarını 2014 yılında kurdukları, 47'si (%10,17) firmalarını 2015 yılında kurdukları, 64'u (%13,85) firmalarını 2016 yılında kurdukları, 61'i (%13,20) firmalarını 2017 yılında kurdukları, 82'si (%17,75) firmalarını 2018 yılında kurdukları, 63'ü (%13,64) firmalarını 2019 yılında kurdukları, 36'sı (%7,79) firmalarını 2020 yılında kurdukları, 27'si (%5,84) firmalarını 2021 yılında kurdukları ve 4'ü (%0,87) firmalarını 2022 yılında kurdukları tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının kuruluş yıllarına göre dağılımlarına bakıldığında firmaların en çok 2018

yılında kurulduğu ve TRC1 bölgesinde Suriyeli göçmenler tarafından kurulan firmaların sayısı 2016 – 2019 yılları arasında hızlı bir artış gösterdiği söylenebilir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının faaliyet alanına göre dağılım bilgileri Tablo 4.9’da sunulmuştur.

Tablo 4. 9.

Firmaların Faaliyet Alanına Göre Dağılımı

Firmanın Kuruluş Yılı	Frekans	Yüzde
Üretim	148	32,03
Ticaret	223	48,27
Hizmet	91	17,70
Toplam	462	100,00

Tablo 4.9’a göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin firmalarının 148’i (%32,03) üretim (imalat) sektöründe, 223’ü (%48,27) ticaret sektöründe ve 91’i (%17,70) hizmet sektöründe faaliyetlerini sürdürdüğü saptanmıştır. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının faaliyet alanına göre dağılımlarına bakıldığında büyük kısmının ticaret sektöründe faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının ortak sayısına göre dağılım bilgileri Tablo 4.10’da sunulmuştur.

Tablo 4. 10.

Firmaların ortak sayısına göre dağılımı

Firmada Ortak Sayısı	Frekans	Yüzde
Tek ortaklı (Sadece Katılımcı)	179	38,74
2 Ortaklı	158	34,20
3 Ortaklı	69	14,94
4 Ortaklı	29	6,28
5 Ortaklı	18	3,90
6 Ortaklı	7	1,51
7 Ortaklı ve üzeri	2	0,43
Toplam	462	100,00

Tablo 4.10’da görüldüğü gibi araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının 179’u (%38,74) tek ortaklı (sadece katılımcı girişimci), 158’i (%34,20) 2 ortaklı, 69’u (%14,94) 3 ortaklı, 29’u (%6,28) 4 ortaklı, 18’i (%3,90) 5 ortaklı, 7’si (%1,51) 6 ortaklı ve sadece 2’si (%0,43) 7 ortaklı ve üzeri olduğu saptanmıştır. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının ortak sayısına göre dağılımlarına bakıldığında büyük kısmının tek ortaklı ya da iki ortaklı olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının çalışan sayısına göre dağılım bilgileri Tablo 4.11’de sunulmuştur.

Tablo 4. 11.

Firmaların çalışan sayısına göre dağılımı

Firmada Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde
0 – 9	372	80,52
10 – 49	80	17,32
50 – 249	10	2,16
250 ve üzeri	0	0,00
Toplam	462	100,00

Tablo 4.11’e göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin firmalarının 372’si (%80,52) 0-9 kişi çalıştırdıkları, 80’i (%17,32) 10-49 kişi çalıştırdıkları, 10’u (%2,16) 50-249 kişi çalıştırdıkları tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının çalışan sayısına göre dağılımlarına bakıldığında çoğunluğunun 0-9 çalışanı olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının yıllık net satış hasılatına göre dağılım bilgileri Tablo 4.12’de sunulmuştur.

Tablo 4. 12.

Firmaların Yıllık Net Satış Hasılatına Göre Dağılımı

Firmada Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde
0 - 3.000.000 TL arasında	329	71,21
3.000.001 TL - 25.000.000 TL arasında	88	19,05
25.000.001 TL - 125.000.000 TL arasında	29	6,28
125.000.000 TL'nin üstü	16	3,46
Toplam	462	100,00

Tablo 4.12'ye göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin firmalarının 329'unun (%71,21) 0-3.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu, 88'inin (%19,05) 3.000.001 TL - 25.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu, 29'unun 25.000.001 TL - 125.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu ve 16'sının 125.000.000 TL'nin üstü yıllık net satış hasılatı olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının yıllık net satış hasılatına göre dağılımlarına bakıldığında çoğunluğunun 0-3.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının yurtdışına ihracat yapma oranına göre dağılım bilgileri Tablo 4.13'te sunulmuştur.

Tablo 4.13.

Firmaların yurtdışına ihracat yapma oranına göre dağılımı

Firmanın İhracat Oranı	Frekans	Yüzde
%0 Hiç ihracat yapma	132	28,57
Satışların %0 -25 arası ihracat yapma	103	22,29
Satışların %26 -50 arası ihracat yapma	56	12,12
Satışların %51 -75 arası ihracat yapma	53	11,47
Satışların %76 -99 arası ihracat yapma	52	11,26
%100 İhracat temeli çalışıma	66	14,29
Toplam	462	100,00

Tablo 4.13'e göre, araştırmaya katılım gösteren Suriyeli girişimcilerin firmalarının 132'si (%28,57) hiç ihracat yapmadığı, 103'ü (%22,29) satışlarının %0 -

25 arası ihracat yaptığı, 56'sı (%12,12) satışlarının %26 -50 arası ihracat yaptığı, 53'ü (%11,47) satışlarının %51 -75 arası ihracat yaptığı, 52'si (%11,26) satışlarının %76 - 99 arası ihracat yaptığı ve 66'si (%14,29) %100 ihracat temeli çalıştığı tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının yurtdışına ihracat yapma oranına göre dağılımlarına bakıldığında büyük kısmının azda olsa yurtdışına ihracat yaptığı görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının sahip olduğu dijital kanallara ilişkin dağılım bilgileri Tablo 4.14'te sunulmuştur.

Tablo 4. 14.

Firmaların sahip olduğu dijital kanallara göre dağılımı

Firmanın Sahip Olduğu Dijital Kanal	Frekans*	Yüzde
Web Sayfası	126	27,27
Facebook	295	63,85
Whatsapp	273	59,09
Instagram	155	33,55
Online satış platformu (kendilerine ait ya da çevrimiçi bir platformda)	51	11,04
Linkedin	5	1,08
Telegram	1	0,22
Twitter	2	0,43
Youtube	1	0,22
Hiç Dijital Bir Kanala Sahip Olmama	66	14,29

*Çoklu yanıt olduğu için frekans sayısı örnekleme geçmektedir.

Tablo 4.14'e göre, Suriyeli göçmen girişimcilerin firmaların 126'sının (%27,27) firmaya özel web sayfasına sahip olduğu, 295'inin (%63,85) firmaya özel facebook sayfasının olduğu, 273'ünün (%59,09) Whatsapp kullandığı, 155'inin (33,55) Instagram kullandığı, 51'inin (%11,04) firmaya ait bir çevrimiçi satış platforma sahip olduğu, 5'inin (%1,08) LinkedIn kullandığı, 1'inin (%0,22) Telegram kullandığı, 2'sinin (%0,43) Twitter kullandığı, 1'inin (%0,22) Youtube kullandığı ve 66'sının (%14,29) hiçbir dijital kanala sahip olmadığı tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının sahip olduğu dijital kanallara göre dağılımlarına bakıldığında %85,71'inin en azından bir dijital kanala sahip olduğu ve Facebook'un Suriyeli göçmen girişimciler tarafından en çok tercih edilen dijital kanal olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının sahip olduğu sınai haklara göre dağılım bilgileri aşağıda Tablo 4.15'te sunulmuştur.

Tablo 4. 15.

Firmaların Sahip Olduğu Sınai Haklara Göre Dağılımı

Firmanın Sahip Olduğu Dijital Kanal	Frekans*	Yüzde
Patent	26	5,63
Marka	221	47,84
Endüstriyel Tasarım	28	6,06
Hiçbiri Yok	222	48,05

*Çoklu yanıt olduğu için frekans sayısı örnekleme geçmektedir.

Tablo 4.15'ta görüldüğü üzere Suriyeli göçmen girişimcilerin firmaların 26'sının (%5,63) firmaya özel bir patente sahip olduğu, 221'inin (%47,84) firmaya özel bir markaya olduğu, 28'inin (%6,06) firmaya özel bir endüstriyel tasarıma sahip olduğu ve 222'sinin (48,05) hiçbir sınai hakka sahip olmadığı tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının sahip olduğu sınai haklara göre dağılımlarına bakıldığında %51,95'inin en azından bir sınai hakka sahip olduğu ve firmaların yarısına yakınının firmaya özel bir markasının olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının kuruluşunda faydalandıkları finansman kaynaklarına göre dağılım bilgileri aşağıda Tablo 4.16'da sunulmuştur.

Tablo 4.16.

Suriyeli Girişimcilerin Firmalarının Kuruluşunda Faydalandıkları Finansman Kaynakları

Firmaların Kuruluşunda Faydalanılan Finansman Kaynağı	Frekans*	Yüzde
Girişimci Şahsi parasını veya birikimini kullanması	414	89,61
Girişimci Aile, akraba ve arkadaşlarından borç alması	112	24,24
Girişimci bankadan kredi kullanması	3	0,65
Devlet Kuruluşlarından (KOSGEB, İpekyolu kalkınma ajansı, Ticaret bakanlığı vb.) kredi veya hibe alması	12	2,6
Uluslararası kuruluşlardan hibe alması	15	3,25

*Çoklu yanıt olduğu için frekans sayısı örnekleme geçmektedir.

Tablo 4.16'ya göre Suriyeli göçmen girişimcilerin firmalarının kuruluşunda kullandıkları finansman kaynakları olarak 414'ünün (%89,61) şahsi para ve birikimini kullandığı, 112'sinin (%24,24) aile, akraba ve arkadaşlarından borç aldıkları, 3'ünün (0,65) bankalardan kredi kullandığı, 12'sinin (%2,6) devlet kuruluşlarından (KOSGEB, İpekyolu kalkınma ajansı, Ticaret bakanlığı vb.) kredi veya hibe aldıkları ve 15'inin uluslararası kuruluşlardan hibe aldığı tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin firmalarının kuruluşunda kullandıkları finansman kaynaklarına göre dağılımlarına bakıldığında büyük kısmının kendi şahsi para ve birikimini kullandığı görülmektedir.

4.2. Ölçeklerin Geçerliliği Ve Güvenirliği

Bilimsel araştırmalarda kullanılan ölçeklerin geçerlik ve güvenirliliği, bu araştırmaların sağlıklı sonuçlara ulaşmasını sağlayan önemli faktörlerdir (Sürücü ve Maslakçı, 2020: 2694). Geçerlilik, bir ölçme aracının ölçmek için tasarlandığı şeyi ölçüp ölçmediği ile ilgilidir (Field, 2009: 11). McBurney ve White (2007) geçerliliği, bir araştırma sonucunun gerçekte ne ölçüde örtüştüğü açısından doğruluğun bir göstergesi olarak görmektedir (Oluwatayo, 2012: 391). Bir ölçme aracının geçerliliğini belirlemek için literatürde farklı geçerlik türleri önerilmiştir (Sürücü ve Maslakçı, 2020: 2696). DeVellis (1991) göre bir ölçüm aracının geçerliliğini sağlamak için kriter, kapsam ve yapı geçerliğinin sağlanması gerekmektedir (Doğrul ve Yağcı, 2015: 135).

Kriter geçerliliği, ölçeğin geçerli kabul edilen başka bir kriter ölçüsü ile olan korelasyonlarını kapsar. Başka bir ifadeyle, kriter geçerliği, bir ölçme aracından alınan puanlar ile diğer mevcut araçlardan alınan puanlar arasında geçerli kabul edilen yüksek bir korelasyon katsayısının bulunmasıdır (Oluwatayo, 2012: 394). Kriter geçerliliği, bir ölçü ile bir kriter arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunarak gösterilir (Rubio vd., 2003: 94). Bu çalışmada kullanılan ölçekler literatürde daha önce yapılan çalışmalarda geçerliği doğrulanmış ölçeklerden oluşturulduğundan bu ölçeklerin ölçüt geçerliliğinin sağlandığı kabul edilmiştir (Doğrul ve Yağcı, 2015: 135).

Kapsam geçerliliği, bir ölçekteki ifadelerin aynı kapsamı ne ölçüde değerlendirdiğini veya kapsam maddelerinin ölçümde ne kadar iyi örneklendiğini ifade eder (Rubio vd., 2003: 94). Balcı'ya (2009) göre kapsam geçerliliği araştırmada

kullanılan bir ölçeğin uygun soru sayısının olup olmadığını ve aynı zamanda ölçülmek istenen olguyu temsil edebilecek soruları içerip içermediğinden emin olmak için yapılmaktadır (Akgün ve Kılıç, 2013: 29). Bollen'e (1989) göre ise kapsam geçerliliğini, ölçme aracında yer alan ifadelerin ölçülmek istenen olguyu temsil edip etmediğini değerlendiren nitel bir geçerlilik biçimi olarak tanımlanmıştır. Bu tanım doğrultusunda bir ölçme aracının kapsam geçerliliği, ölçme aracındaki her bir maddenin amaca ne ölçüde hizmet ettiğini ortaya koyan bir geçerlik çalışmasıdır denilebilir (Sürücü ve Maslakçı, 2020: 2697-2698). Literatürde kapsam geçerliliği kanıtlarının tespiti genellikle uzmanların yargısı ile yapılmaktadır (Oluwatayo, 2012: 393). Dolayısıyla, kapsam geçerliliğini sağlamak amacıyla bu çalışmada kullanılan anket formu yönetim ve organizasyon alanında akademisyenler tarafından değerlendirilmiş ve önerileri doğrultusunda ölçeklerde gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

Akademik araştırmalarda ortak bir sonuca varmak ve güvenilir sonuçlar elde etmek için araştırma ölçeklerinin yapı geçerliliğini test etmek önemlidir. Yapı geçerliliği, ölçekten elde edilen sonuçların ve bu sonuçların neyle ilişkili olduğunu açıklar. Yapı geçerliliği, oluşturulan ölçek ifadelerinin belirlenen özellikleri ne kadar doğru ölçtüğü ile ilgilidir (Akyüz, 2018: 186). Yapı geçerliği, faktör analizi ile test edilebilir (Jonsson, 2000: 1457). Dolayısıyla, bu çalışmada Sosyal Sermaye, Yenilikçi Davranış, Girişimcilik Eğilimi ve Firma Performansı Ölçeklerinin yapı geçerliliği incelenmesinde faktör analizi kullanılmıştır. Faktör analizi, verilerin arasındaki ilişkilere dayalı olarak bu verileri anlamlı ve özetle sunulmasını sağlayan çok değişkenli istatistiksel bir analiz tekniğidir (Şahin ve Fırat, 2018: 132). Faktör analizinde, keşfedici faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi en yaygın kullanılan iki faktör analizi tekniğidir. Keşfedici faktör analizinin temel amacı, ölçeğin yapısı ile ilgili çok sayıda ifadeyi incelemek, ölçeğin yapısını açıklayan daha az sayıda ifadeyi tespit etmek ve ölçek yapısının açıklama gücünü artırmaktır. Keşfedici faktör analizi, genellikle ölçek geliştirme çalışmalarında gözlenen değişken sayısını azaltmak ve hangi faktörleri oluşturduğunu belirlemek amacıyla yapılır. Doğrulayıcı faktör analizinin temel amacı ise, daha önce onaylanmış ölçek veya modelin doğruluğunu test etmektir (Sürücü ve Maslakçı, 2020: 2699).

Suriyeli girişimcilerden elde edilen verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek için dikkate alınması gereken iki ana konu vardır. Bunlar: örnek

büyüklüğü ve değişkenler arasındaki ilişkinin gücü. Örneklemenin yeterliliği Kasier-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ile test edilirken, değişkenler arasındaki ilişkinin gücü Bartlett'in küresellik testi ile değerlendirilir (Hadi, Abdullah ve Sentosa, 2016: 216). KMO testi, verilerin faktör analizine uygunluğunu ölçmeyi amaçlayan bir ölçümdür. Başka bir ifadeyle, örneklem büyüklüğünün yeterliliğini test etmektedir. Bu test, modeldeki her değişken ve tüm model için örnekleme yeterliliğini ölçmektedir (Shrestha, 2021: 6). Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi değeri 0 ile 1 arasında değişir (Konakay vd., 2019: 1126) ve bu değer yüksek olması (1'e yakın olması) ölçekteki her bir değişkenin, diğer değişkenler tarafından mükemmel bir şekilde tahmin edilebileceğini ifade eder (Kaya ve Kaya, 2013: 180). Kaiser (1974), örnekleme yeterliliğini ölçen KMO test değerinin en azından 0,50 olması gerektiğini, 0,5 ile 0,7 arasındaki değerler vasat, 0,7 ile 0,8 arasındaki değerler iyi, 0,8 ile 0,9 arasındaki değerler mükemmel ve 0,9 ve üzeri değerler süper olarak önermektedir (Hadi, Abdullah ve Sentosa, 2016: 216). Bartlett Sphericity testi ise değişkenler arasında yeterli oranda ilişki olup olmadığını göstermektedir (Ülker, Kılıçarslan ve Derman, 2016: 166). Bartlett Sphericity testinin P değeri 0,05 anlamlılık derecesinden küçük çıkması değişkenler arasında yeterli oranda ilişki olduğunu göstermektedir (Köksal, 2016: 47).

Özdeğer istatistiği, korunacak faktör sayısına ilişkin karar verilirken kullanılan en yaygın tekniklerden biridir. Bir faktörün özdeğeri, o faktörün açıkladığı toplam varyansın miktarını gösterir (Pallant, 2016: 205). Birden büyük bir özdeğer anlamlı kabul edilir ve tek varyanstan daha yaygın olan varyansın o faktör tarafından açıklandığını gösterir (Shrestha, 2021: 7). Bu kuralı kullanarak, sadece öz değeri 1.0 veya daha fazla olan faktörler daha fazla araştırma için tutulmaktadır (Pallant, 2016: 205). Açıklanan varyans oranı faktör analizinde dikkate edilmesi gereken bir diğer kriterdir. Yapılan analizlerde varyans oranı ne kadar büyük olursa faktör yapısı da o kadar güçlüdür (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87). Sosyal bilimlerde yapılan araştırmalarda faktör analizi sonucu açıklanan varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87; Yiğit, Bütüner ve Dertlioğlu, 2008: 42).

Faktör yük değeri, ifadelerin faktörler ile ilişkisini açıklamaktadır (Patır, 2009: 71). Faktör yükü, faktör analizinde bir değişken ile bir faktör arasındaki korelasyondur. Faktör yükü ne kadar yüksek olursa, değişkenin belirli bir faktöre o

kadar fazla katkıda bulunur ve onu tanımlar (Ary vd., 2010: 363). Faktör analizinde, faktör yüklerinin toplam varyansı açıklama yüzdesinin 0.40 ve üzerinde olması kabul edilebilir bulunmaktadır (Kelecioğlu, Bilge ve Akman, 2006: 121).

Bir ölçekte bulunması gereken diğer bir özellik ise güvenilirliktir (Ercan ve Kan, 2004: 212). Bir ölçeğin geçerli olabilmesi için öncelikle güvenilir olması gerekir (Field, 2009: 12). Güvenilirlik, kullanılan ölçüm aracının kararlılığını ve zaman içindeki tutarlılığını ifade eder. Başka bir ifadeyle, güvenilirlik, farklı zamanlarda uygulandığında benzer sonuçlar verecek şekilde ölçme yeteneğidir (Sürücü ve Maslakcı, 2020: 2707). Güvenilirlik analizi, bir ölçekteki maddeler arasındaki iç tutarlılığı ölçer ve bu maddeler arasındaki ilişkiler hakkında bilgi sağlar (Toker, 2007: 99). Bir ölçek, tutarlı koşullar altında aynı sonuçları verdiğinde yüksek güvenilirliğe sahip olarak kabul edilir (Hajjar, 2018: 29). Bu çalışmada kullanılan ölçekler literatürde daha önce yapılan çalışmalarda kullanılmış ve güvenilirliği doğrulanmış ölçeklerden oluşturulduğundan bu ölçeklerin güvenilirliğini değerlendirmek için iç tutarlılık testlerinden birini yapmak yeterlidir. İç tutarlılığı test etmek için araştırmalarda kullanılan en yaygın yöntem alfa katsayısının belirlenmesidir (Sürücü ve Maslakcı, 2020: 2707). Kalaycı'ya (2014) göre “Cronbach α katsayısı 0 ile 0,4 arasında ise ölçek güvenilir değil; 0,4 ile 0,6 arasında ise ölçek güvenilirliği düşük; 0,6 ile 0,8 arasında ise ölçek oldukça güvenilir; 0,8 ile 1,0 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilirdir” (Akatay, Yücekaya ve Kısar, 2016: 493).

Yukarıda açıklanan bilgiler doğrultusunda, çalışmanın anketinde kullanılan sosyal sermaye, yenilikçi davranış, girişimcilik eğilimi ve firma performansı değişkenleri ölçeklerinin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri aşağıda değerlendirilmiştir.

4.2.1. Sosyal Sermaye Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada kullanılan Sosyal Sermaye Ölçeği'nin yapı geçerliliğini değerlendirmek için faktör analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada Sosyal Sermaye Ölçeği bağlayıcı sosyal sermaye, köprü kuran sosyal sermaye ve bileştirici sosyal sermaye boyutlarıyla (üç boyut) ele alındığı için analizde faktör sayısı üç olarak belirlenmiştir. Faktör yük değerleri .40'ın üzerinde olan ifadelerin faktörlere dağılması için de Temel Bileşenler Analizi Varimax rotasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu varimax rotasyon sonucu Safran'ın (2020: 206) Sosyal Sermaye Ölçeği'ne ait 16 ifadenin literatüre uygun olarak 3 faktör altında yer aldığı görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre Sosyal

Sermaye Ölçeği'nin birinci faktörü (bağlayıcı sosyal sermaye boyutu) 7 sorudan, ikinci faktörü (köprü kuran sosyal sermaye boyutu) 5 sorudan, üçüncü faktörü (köprü kuran sosyal sermaye boyutu) ise 3 ifadeden oluşmaktadır. Sosyal Sermaye Ölçeği'nin bağlayıcı sosyal sermaye boyutunun faktör yükleri ,522 ile ,794 arasında, köprü kuran sosyal sermaye boyutunun faktör yükleri ,441 ile ,804 arasında, birleştirici sosyal sermaye boyutunun faktör yükleri ,770 ile ,788 arasında değişmektedir. Sosyal Sermaye Ölçeği'nin üç boyutuyla ilgili tüm ifadelerin faktör yüklerinin .40 üzerinde olması bu ölçeğin iyi bir yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kelecioğlu, Bilge ve Akman, 2006: 121). Tablo 4. 17 Sosyal Sermaye Ölçeği'nin faktör analizinin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. 17.

Sosyal sermaye ölçeği'ne ilişkin faktör analizi

Sosyal Sermaye Ölçeği		Faktör Yüğü		
Boyutlar	Ölçek Soruları	1	2	3
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	Sosyal Sermaye -Soru 1	,794		
	Sosyal Sermaye -Soru 2	,775		
	Sosyal Sermaye -Soru 3	,648		
	Sosyal Sermaye -Soru 4	,651		
	Sosyal Sermaye -Soru 5	,792		
	Sosyal Sermaye -Soru 6	,654		
	Sosyal Sermaye -Soru 7	,522		
	Sosyal Sermaye -Soru 8		,708	
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	Sosyal Sermaye -Soru 9		,804	
	Sosyal Sermaye -Soru 10		,736	
	Sosyal Sermaye -Soru 11		,736	
	Sosyal Sermaye -Soru 12		,441	
	Sosyal Sermaye -Soru 13			,785
Birleştirici Sosyal Sermaye	Sosyal Sermaye -Soru 14			,770
	Sosyal Sermaye -Soru 15			,788
Açıklanan Toplam Varyans				58,324
KMO				,869
Barlett Testi				
Ki-Kare (df=105)				2831,184
Sig				,000
* Kesinlikle katılıyorum - Kesinlikle katılmıyorum aralığında 5'li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır				

Suriyeli girişimcilerden elde edilen Sosyal Sermaye Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Sosyal Sermaye Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizi sonucu KMO'nun ,869 olması ve Barlett Sphericity testinin (Ki-Kare (df=105) 2831,184; $p<,000$) anlamlı çıkması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Hadi, Abdullah ve Sentosa, 2016: 216). Ayrıca Sosyal Sermaye Ölçeği'nin alt boyutlarının özdeğer ve açıklanan varyans oranları incelendiğinde, bağlayıcı sosyal sermaye boyutunun özdeğerinin 3,735 ve açıkladığı varyans oranının %24,903 olduğu, köprü kuran sosyal sermaye boyutunun özdeğerinin 2,833 ve açıkladığı varyans oranının %18,889 olduğu ve son olarak birleştirici sosyal sermaye boyutunun özdeğerinin 2,180 ve açıkladığı varyans oranının %14,583 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal Sermaye Ölçeği'nin açıkladığı toplam varyans oranı ise %58,324 olduğu tespit edilmiştir. Sosyal Sermaye Ölçeğinin açıkladığı varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87; Yiğit, Büünler ve Dertlioğlu, 2008: 42).

Sosyal Sermaye Ölçeği'nin güvenilirliğini test etmek için genel sosyal sermaye ve alt boyutlarının (bağlayıcı sosyal sermaye, köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye) Cronbach α katsayıları hesaplanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 4. 18'de sunulmuştur.

Tablo 4. 18.

Sosyal sermaye ölçeği'ne ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları

Kullanılan Ölçek	Ölçeğe Ait Faktörler	Soru Sayısı	Cronbach α
Sosyal Sermaye	Bağlayıcı Sosyal Sermaye	7	0.859
	Köprü Kuran Sosyal Sermaye	5	0.753
	Birleştirici Sosyal Sermaye	3	0.761
	Tüm Boyutlar	15	0.870

Tablo 4. 18'de görüldüğü üzere Sosyal Sermaye Ölçeği'nin bağlayıcı sosyal sermaye boyutuna ait Cronbach α katsayısının .859 olduğu, köprü kuran sosyal sermaye boyutuna ait Cronbach α katsayısının .753 olduğu, birleştirici sosyal sermaye boyutuna ait Cronbach α katsayısının .761 ve genel Sosyal Sermaye'ye ait Cronbach α katsayısının ise .870 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir ölçeğin Cronbach α katsayı

değerinin 0,6 ile 0,8 arasında ise ölçek oldukça güvenilir; 0,8 ile 1,0 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilir (Akatay, Yücekaya ve Kısar, 2016: 493) olduğu dikkate alındığında, bu çalışmada kullanılan Sosyal Sermaye Ölçeğinin güvenilirliğinin sağlandığı söylenebilir.

4.2.2. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada kullanılan Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin yapı geçerliliğini değerlendirmek için faktör analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada Girişimcilik Eğilimi Ölçeği kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans boyutlarıyla (altı boyut) ele alındığı için analizde faktör sayısı altı olarak belirlenmiştir. Faktör yük değerleri .40'ın üzerinde olan ifadelerin faktörlere dağılması için de Temel Bileşenler Analizi Varimax rotasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu varimax rotasyon sonucu İşcan ve Kaygın'ın (2011: 452-453) Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne ait 27 ifadenin literatüre uygun olarak 6 faktör altında yer aldığı görülmüştür. Elde edilen bulgulara göre Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin ilk faktörü (kendine güven boyutu) 4 ifadeden, ikinci faktörü (yenilik boyutu) 6 ifadeden, üçüncü faktörü (başarıma ihtiyacı boyutu) 4 ifadeden, dördüncü faktörü (kontrol odağı boyutu) 6 ifadeden, beşinci faktörü (risk alma boyutu) 5 sorudan, altıncı faktörü (belirsizliğe karşı tolerans) ise 2 ifadeden oluşturğu tespit edilmiştir. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin kendine güven boyutunun faktör yükleri ,529 ile ,771 arasında, yenilik boyutunun faktör yük değerleri ,500 ile ,798 arasında, başarıma ihtiyacı boyutunun faktör yük değerleri ,650 ile ,702 arasında, kontrol odağı boyutunun faktör yük değerleri ,452 ile ,718 arasında, risk alma boyutunun faktör yük değerleri ,568 ile ,670 arasında, belirsizliğe karşı tolerans boyutunun faktör yük değerleri ,804 ile ,798 arasında değişmektedir. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin altı boyutuyla ilgili tüm ifadelerin faktör yüklerinin .40 üzerinde olması bu ölçeğin iyi bir yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kelecioğlu, Bilge ve Akman, 2006: 121). Tablo 4. 19 Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin faktör analizinin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. 19.

Girişimcilik eğilimi ölçeği'ne ilişkin faktör analizi

Girişimcilik Eğilimi Ölçeği		Faktör Yüğü					
Boyutlar	Ölçek Soruları	1	2	3	4	5	6
Kendine Güven	Girişimcilik Eğilimi -Soru 1	,529					
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 2	,652					
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 3	,771					
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 4	,669					
Yenilik	Girişimcilik Eğilimi -Soru 5		,614				
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 6		,687				
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 7		,798				
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 8		,633				
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 9		,596				
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 10		,500				
Başarma İhtiyacı	Girişimcilik Eğilimi -Soru 11			,680			
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 12			,650			
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 13			,691			
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 14			,702			
Kontrol Odağı	Girişimcilik Eğilimi -Soru 15				,568		
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 16				,681		
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 17				,718		
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 18				,558		
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 19				,452		
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 20				,494		
Risk Almak	Girişimcilik Eğilimi -Soru 21					,568	
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 22					,670	
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 23					,611	
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 24					,577	
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 25					,617	
Belirsizliğe Karşı Tolerans	Girişimcilik Eğilimi -Soru 26						,798
	Girişimcilik Eğilimi -Soru 27						,804
Açıklanan Toplam Varyans							55,721
KMO							,890
Barlett Testi							
Ki-Kare (df=351)							4135,703
Sig							,000
* Kesinlikle katılıyorum - Kesinlikle katılmıyorum aralığında 5'li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır							

Suriyeli girişimcilerden elde edilen Girişimcilik Eğilimi Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek amacıyla Kaiser-Meyer-

Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizi sonucu KMO'nun ,890 olması ve Barlett Sphericity testinin (Ki-Kare (df=351) 4135,703; $p<,000$) anlamlı çıkması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Hadi, Abdullah ve Sentosa, 2016: 216). Ayrıca Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin alt boyutlarının özdeğer ve açıklanan varyans oranları incelendiğinde, kendine güven boyutunun özdeğerinin 3,150 ve açıkladığı varyans oranının %11,667 olduğu, yenilik boyutunun özdeğerinin 2,653 ve açıkladığı varyans oranının %9,826 olduğu, başarıma ihtiyacı boyutunun özdeğerinin 2,515 ve açıkladığı varyans oranının %9,313 olduğu, kontrol odağı boyutunun özdeğerinin 2,500 ve açıkladığı varyans oranının %9,259 olduğu, risk alma boyutunun özdeğerinin 2,496 ve açıkladığı varyans oranının %9,244 olduğu ve son olarak belirsizliğe karşı tolerans boyutunun özdeğerinin 1,731 ve açıkladığı varyans oranının %6,412 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin açıkladığı toplam varyans oranı ise %55,721 olduğu tespit edilmiştir. Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin açıkladığı varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87; Yiğit, Bütünler ve Dertlioğlu, 2008: 42).

Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin güvenilirliğini test etmek için genel girişimcilik eğilimi ve alt boyutlarının (kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans) Cronbach α katsayıları hesaplanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 4.20'de sunulmuştur.

Tablo 4. 20.

Girişimcilik eğilimi ölçeği'ne ilişkin güvenirlik analizi sonuçları

Kullanılan Ölçek	Ölçeğe Ait Faktörler	Soru Sayısı	Cronbach α
Girişimcilik Eğilimi	Kendine Güven	4	0.805
	Yenilik	6	0.810
	Başarıma İhtiyacı	4	0,734
	Kontrol Odağı	6	0,677
	Risk Alma	5	0,698
	Belirsizliğe Karşı Tolerans	2	0.685
	Tüm Boyutlar	27	0.880

Tablo 4. 20’de görüldüğü üzere Girişimcilik Eğilimi Ölçeği’nin kendine güven boyutuna ait Cronbach α katsayısının .805 olduğu, yenilik boyutuna ait Cronbach α katsayısının .810 olduğu, başarıma ihtiyacı boyutuna ait Cronbach α katsayısının .734 olduğu, kontrol odağı boyutuna ait Cronbach α katsayısının .677 olduğu, risk alma boyutuna ait Cronbach α katsayısının .698 olduğu, belirsizliğe karşı tolerans boyutuna ait Cronbach α katsayısının .685 olduğu ve genel Girişimcilik Eğilimi’ne ait Cronbach α katsayısının ise .880 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir ölçeğin Cronbach α katsayı değerinin 0,6 ile 0,8 arasında ise ölçek oldukça güvenilir; 0,8 ile 1,0 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilir (Akatay, Yücekaya ve Kısar, 2016: 493) olduğu dikkate alındığında, bu çalışmada kullanılan Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin güvenilirliğinin sağlandığı söylenebilir.

4.2.3. Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada kullanılan Yenilikçi Davranış Ölçeği’nin yapı geçerliliğini değerlendirmek için faktör analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada Yenilikçi Davranış Ölçeği tek boyutla ele alındığı için analizde faktör sayısı bir olarak belirlenmiştir. Faktör yük değerleri .40’ın üzerinde olan ifadelerin faktörlere dağılması için de Temel Bileşenler Analizi Varimax rotasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu varimax rotasyon sonucu Scott ve Bruce’nin (1994: 607) Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne ait 6 ifadenin literatüre uygun olarak 1 faktör altında yer aldığı görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre Yenilikçi Davranış Ölçeği 6 sorudan oluşmaktadır. Yenilikçi Davranış Ölçeği’nin faktör yük değerleri ,715 ile ,819 arasında değişmektedir. Yenilikçi Davranış Ölçeği ile ilgili tüm ifadelerin faktör yük değerlerinin .40 üzerinde olması bu ölçeğin iyi bir yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kelecioğlu, Bilge ve Akman, 2006: 121). Tablo 4. 21 Yenilikçi Davranış Ölçeği’nin faktör analizinin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. 21.

Yenilikçi davranış ölçeği'ne ait faktör analizi

Yenilikçi Davranış Ölçeği	
Ölçek Soruları	Faktör Yüğü 1
Yenilikçi Davranış -Soru 1	,774
Yenilikçi Davranış -Soru 2	,813
Yenilikçi Davranış -Soru 3	,715
Yenilikçi Davranış -Soru 4	,819
Yenilikçi Davranış -Soru 5	,791
Yenilikçi Davranış -Soru 6	,740
Açıklanan Toplam Varyans	60,267
KMO	,865
Barlett Testi	
Ki-Kare (df=15)	1197,236
Sig	,000
* Kesinlikle katılıyorum - Kesinlikle katılmıyorum aralığında 5'li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır	

Suriyeli girişimcilerden elde edilen Yenilikçi Davranış Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Yenilikçi Davranış Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizi sonucu KMO'nun ,865 olması ve Barlett Sphericity testinin (Ki-Kare (df=15) 1197,236; $p<,000$) anlamlı çıkması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Hadi, Abdullah ve Sentosa,2016: 216). Ayrıca Yenilikçi Davranış Ölçeği'nin özdeğer ve açıklanan varyans oranları incelendiğinde, özdeğerinin 3,616 ve açıkladığı toplam varyans oranı ise %60,267 olduğu tespit edilmiştir. Yenilikçi Davranış Ölçeğinin açıkladığı varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87; Yiğit, Bütünler ve Dertlioğlu, 2008: 42).

Yenilikçi Davranış Ölçeği'nin güvenilirliği test etmek için Cronbach α katsayısı hesaplanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 4.22'de sunulmuştur.

Tablo 4. 22.

Yenilikçi davranış ölçeği'ne ait güvenirlik analizi sonuçları

Kullanılan Ölçek	Soru Sayısı	Cronbach α
Yenilikçi Davranış	6	0.867

Tablo 4.22’de görüldüğü üzere genel Yenilikçi Davranış’a ait Cronbach α katsayısının .867 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir ölçeğin Cronbach α katsayı değerinin 0,8 ile 1,0 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilir (Akatay, Yücekaya ve Kısar, 2016: 493) olduğu dikkate alındığında, bu çalışmada kullanılan Yenilikçi Davranış Ölçeğinin güvenilirliğinin sağlandığı söylenebilir.

4.2.4. Firma Performansı Ölçeği’ne Ait Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada kullanılan Firma Performansı Ölçeği’nin yapı geçerliliğini değerlendirmek için faktör analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada Firma Performansı Ölçeği operasyonel performans ve finansal performans boyutlarıyla (iki boyut) ele alındığı için analizde faktör sayısı iki olarak belirlenmiştir. Faktör yük değerleri .40’ın üzerinde olan ifadelerin faktörlere dağılması için de Temel Bileşenler Analizi Varimax rotasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu varimax rotasyon sonucu Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen altı ifadeli operasyonel performans ve Wang, Wang ve Liang (2014) tarafından geliştirilen altı ifadeli finansal performans ölçekleri’ne ait 12 ifadenin literatüre uygun olarak 2 faktör altında yer aldığı görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre Firma Performans Ölçeği’nin birinci faktörü (operasyonel performans boyutu) 6 sorudan, ikinci faktörü (finansal performans boyutu) ise 6 sorudan oluşmaktadır. Firma Performansı Ölçeği’nin operasyonel performans boyutunun faktör yük değerleri ,612 ile ,821 arasında ve finansal performans boyutunun faktör yük değerleri ,754 ile ,894 arasında değişmektedir. Firma Performansı Ölçeği’nin iki boyutuyla ilgili tüm ifadelerin faktör yük değerlerinin .40 üzerinde olması bu ölçeğin iyi bir yapısal geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kelecioğlu, Bilge ve Akman, 2006: 121). Tablo 4.23 Firma Performansı Ölçeği’nin faktör analizinin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. 23.

Firma performansı ölçeği'ne ait faktör analizi

Firma Performansı Ölçeği		Faktör Yüğü	
Boyutlar	Ölçek Soruları	1	2
Operasyonel Performans	Firma Performansı -Soru 1	,792	
	Firma Performansı -Soru 2	,821	
	Firma Performansı -Soru 3	,740	
	Firma Performansı -Soru 4	,722	
	Firma Performansı -Soru 5	,645	
	Firma Performansı -Soru 6	,612	
	Firma Performansı -Soru 7		,776
Finansal Performans	Firma Performansı -Soru 8		,754
	Firma Performansı -Soru 9		,874
	Firma Performansı -Soru 10		,894
	Firma Performansı -Soru 11		,886
	Firma Performansı -Soru 12		,728
Açıklanan Toplam Varyans			70,297
KMO			,924
Barlett Testi			
Ki-Kare (df=66)			4148,485
Sig			,000
* Kesinlikle katılıyorum - Kesinlikle katılmıyorum aralığında 5'li Likert Tipi ölçek kullanılmıştır			

Suriyeli girişimcilerden elde edilen Firma Performansı Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Firma Performansı Ölçeği ile ilgili verilerin faktör analizi sonucu KMO'nun ,924 olması ve Barlett Sphericity testinin (Ki-Kare (df=66) 4148,485; $p<,000$) anlamlı çıkması verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Hadi, Abdullah ve Sentosa,2016: 216). Ayrıca Firma Performansı Ölçeği'nin alt boyutlarının özdeğer ve açıklanan varyans oranları incelendiğinde, operasyonel performans boyutunun özdeğerinin 4,765 ve açıkladığı varyans oranının %39,708 olduğu ve finansal performans boyutunun özdeğerinin 3,671 ve açıkladığı varyans oranının %30,589 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Firma Performansı Ölçeği'nin açıkladığı toplam varyans oranı ise %70,297 olduğu tespit edilmiştir. Firma Performansı Ölçeği'nin açıkladığı varyans oranının %40 ile %60 arasında olması yeterli kabul edilmektedir (Karagöz ve Kösterelioğlu, 2008: 87; Yiğit, Bütünler ve Dertlioğlu, 2008: 42).

Firma Performansı Ölçeği'nin güvenilirliğini test etmek için firma performansı ve alt boyutlarının (operasyonel performans ve finansal performans) Cronbach α katsayıları hesaplanmıştır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.24'te gösterilmiştir.

Tablo 4. 24.

Firma performansı ölçeği'ne ait güvenirlilik analizi sonuçları

Kullanılan Ölçek	Ölçeğe Ait Faktörler	Soru Sayısı	Cronbach α
Firma Performansı	Operasyonel Performans	6	0.879
	Finansal Performans	6	0.934
	Tüm Boyutlar	12	0.932

Tablo 4. 24'te görüldüğü üzere Firma Performansı Ölçeği'nin operasyonel performans boyutuna ait Cronbach α katsayısının .879 olduğu, finansal performans boyutuna ait Cronbach α katsayısının .934 ve genel Firma Performansı'na ait Cronbach α katsayısının ise .932 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bir ölçeğin Cronbach α katsayı değerinin 0,8 ile 1,0 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilir (Akataay, Yücekaya ve Kısacık, 2016: 493) olduğu dikkate alındığında, bu çalışmada kullanılan Firma Performansı Ölçeği'nin güvenirliğinin sağlandığı söylenebilir.

4. 3. Hipotezlerin Test Edilmesi

Parametrik testleri kullanmadan önce istatistiksel analize tabi tutulacak verilerin tamamının normal dağılım varsayımına uygun bir dağılıma sahip olması gerekmektedir (Kamuk, 2020: 74). Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini test etmek için araştırmacılar tarafından çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Çarpıklık (kurtosis) ve basıklık (skewness) değerlerine bakmak en yaygın kullanılan yöntemlerden birisidir (Orcan, 2020: 257). Çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) katsayısı, ± 3 sınırları içinde olması verilerin normal dağılım gösterdiği şeklinde yorumlanabilmektedir (Polat, 2018, 1210).

Bu bilgiler doğrultusunda araştırma modelinde yer alan sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri arasında korelasyon ve regresyon analizlerini yapmadan önce analize tabi tutulacak verilerin

genel profilini görebilmek ve söz konusu bu verilerin normal bir dağılım gösterip göstermediğini test etmek için betimsel istatistikleri (ortalama, standart sapma, skewness ve kurtosis katsayısı) hesaplanmıştır.

Tablo 4. 25.

Sosyal sermaye ölçeği'ne ait ortalama, standart sapma, çarpıklık ve baskılık değerleri

Faktörler	Soru Sayısı	Ortalama ($\bar{x}$)	Std. Sapma	Skewness	Kurtosis	Örneklem (n)
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	7	3,59	,801	-,165	-,141	462
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	5	4,03	,599	-,339	,503	462
Birleştirici Sosyal Sermaye	3	3,94	,744	-,562	,561	462
Genel Sosyal Sermaye	15	3,80	,582	-,334	-,055	462

Tablo 4. 25'te görüldüğü gibi Sosyal Sermaye Ölçeği'ne ilişkin çarpıklık (skewness) değerlerinin sırasıyla bağlayıcı sosyal sermaye (-,165), köprü kuran sosyal sermaye (-,339), birleştirici sosyal sermaye (-,562) ve genel sosyal sermayeye ilişkin çarpıklık (-,334) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0'a yakın olduğu saptanmıştır. Sosyal Sermaye Ölçeği'ne ilişkin baskılık (kurtosis) değerlerinin sırasıyla bağlayıcı sosyal sermaye (-,141), köprü kuran sosyal sermaye (,503), birleştirici sosyal sermaye (,561) ve genel sosyal sermayeye ait baskılık (-,055) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0'a yakın olduğu saptanmıştır. Sosyal Sermaye Ölçeği'nin standart sapma değerleri ise ,599 ile ,801 arasında değiştiği saptanmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda sosyal sermaye değişkenine ait verilerin normal bir dağılım gösterdiği ifade edilebilir (Polat, 2018, 1210).

Sosyal Sermaye Ölçeği'nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel sosyal sermaye ortalamasının 3,80; bağlayıcı sosyal sermaye boyutunun ortalamasının 3,59, köprü kuran sosyal sermaye boyutunun ortalamasının 4,03 ve birleştirici sosyal sermaye boyutunun ortalamasının 3,94 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, köprü kuran sosyal sermaye boyutunun diğer boyutların ortalama değerlerinden daha yüksek bir ortalama değere sahip olduğunu, bağlayıcı sosyal sermaye boyutunun ise diğer boyutların ortalama değerlerinden daha düşük bir değere sahip olduğunu göstermiştir.

Tablo 4. 26.

Girişimcilik eğilimi ölçeği'ne ilişkin ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık değerleri

Faktörler	Soru Sayısı	Ortalama ($\bar{x}$)	Std. Sapma	Skewness	Kurtosis	Örneklem (n)
Kendine Güven	4	4,23	,558	-,616	,799	462
Yenilik	6	4,06	,525	-,249	,225	462
Başarma İhtiyacı	4	4,23	,584	-,448	-,082	462
Kontrol Odağı	6	4,23	,558	-,616	,779	462
Risk Alma	5	4,08	,576	-,131	-,486	462
Belirsizliğe Karşı Tolerans	2	2,70	1,053	,241	-,656	462
Genel Girişimcilik Eğilimi	27	4,04	,402	-,157	,409	462

Tablo 4. 26'da görüldüğü gibi Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne ait çarpıklık (skewness) değerlerinin sırasıyla kendine güven (-,616), yenilik (-,249), başarıma ihtiyacı (-,448), kontrol odağı (-,616), risk alma (-,131), belirsizliğe karşı tolerans (,241) ve genel girişimcilik eğilimine ait çarpıklık (-,157) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0'a yakın olduğu saptanmıştır. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne ait basıklık (kurtosis) değerlerinin sırasıyla kendine güven (,799), yenilik (,225), başarıma ihtiyacı (-,082), kontrol odağı (,779), risk alma (-,486), belirsizliğe karşı tolerans (-,656) ve genel girişimcilik eğilimine ait basıklık (0,409) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0'a yakın olduğu saptanmıştır. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'ne ilişkin standart sapma değerlerinin ise ,402 ile 1,053 arasında değiştiği saptanmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda girişimcilik eğilimi değişkenine ait verilerin normal bir dağılım gösterdiği ifade edilebilir (Polat, 2018, 1210).

Girişimcilik Eğilimi Ölçeği'nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel girişimcilik eğilimi ortalamasının 4,04; kendine güven boyutunun ortalamasının 4,23, yenilik boyutunun ortalamasının 4,06, başarıma ihtiyacı boyutunun ortalamasının 4,23, kontrol odağı boyutunun ortalamasının 4,23, risk alma boyutunun ortalamasının 4,08 ve belirsizliğe karşı tolerans boyutunun ortalamasının 2,70 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, kendine güven, başarıma ihtiyacı ve kontrol odağı boyutlarının ortalamasının ($\bar{x}=4,23$) aynı olduğunu ve diğer boyutların ortamlarından daha yüksek bir değere sahip olduklarını göstermektedir. Belirsizliğe karşı tolerans boyutu ise diğer boyutların ortamlarıyla değerlerinden daha düşük bir değere sahip olduğu bulunmuştur.

Tablo 4. 27.

Yenilikçi davranış ölçeği'ne ilişkin ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık değerleri

Faktörler	Soru Sayısı	Ortalama ($\bar{x}$)	Std. Sapma	Skewness	Kurtosis	Örneklem (n)
Genel Yenilikçi Davranışlar	6	4,09	,579	-,666	1,860	462

Tablo 4.27’de görüldüğü gibi Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne ilişkin çarpıklık (-,666) ve basıklık (1,860) değerlerinin ± 3 sınırları içinde sifıra yakın olduğu saptanmıştır. Yenilikçi Davranış Ölçeği’ne ilişkin standart sapma değerinin ise ,579 olduğu saptanmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda yenilikçi davranış değişkenine ait verilerin normal bir dağılım gösterdiği ifade edilebilir (Polat, 2018, 1210). Yenilikçi Davranış Ölçeği’nin ortalama değeri incelendiğinde, genel yenilikçi davranış ortalamasının 4,09 olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4. 28.

Firma performansı ölçeği'ne ilişkin ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık değerleri

Faktörler	Soru Sayısı	Ortalama ($\bar{x}$)	Std. Sapma	Skewness	Kurtosis	Örneklem (n)
Operasyonel Performans	6	3,79	,643	-,899	2,703	462
Finansal Performans	6	3,35	,761	-,543	,594	462
Genel Firma Performansı	12	3,57	,639	-,668	1,650	462

Tablo 4. 28’de görüldüğü gibi Firma Performansı Ölçeği’ne ilişkin çarpıklık (skewness) değerlerinin sırasıyla operasyonel performans (-,899), finansal performans (-,543) ve genel firma performansına ait çarpıklık (-,668) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0’a yakın olduğu saptanmıştır. Firma Performansı Ölçeği’ne ilişkin basıklık (kurtosis) değerlerinin sırasıyla operasyonel performans (2,703), finansal performans (,594) ve genel firma performansına ait basıklık (1,650) değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0’a yakın olduğu saptanmıştır. Firma Performansı Ölçeği’ne ilişkin standart sapma değerlerinin ise ,639 ile ,761 arasında değiştiği saptanmıştır. Bu sonuçlar

doğrultusunda sosyal sermaye değişkenine ait verilerin normal bir dağılım gösterdiği ifade edilebilir (Polat, 2018, 1210).

Firma Performansı Ölçeği'nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel firma performansı ortalamasının 3,57; operasyonel performans boyutunun ortalamasının 3,79 ve finansal performans boyutunun ortalamasının 3,35 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, operasyonel performans boyutunun ortalamasının ($\bar{x}=3,79$) diğer boyutların ortalama değerlerinden daha yüksek bir değere sahip olduğunu, finansal performans boyutunun ortalamasının ($\bar{x}=3,35$) ise diğer boyutların ortalama değerlerinden daha düşük bir değere sahip olduğunu göstermiştir.

4.3.1. Korelasyon Analizleri

Korelasyon analizi, bağımlı ya da bağımsız olmalarına bakılmaksızın değişkenler arasındaki ilişkinin derecesini ve yönünü belirlemek için kullanılan istatistiksel bir yöntemdir (Yılmaz ve Bayır, 2018: 2512). Değişkenler ile ilgili verilerin normal dağılım gösteriyorsa Pearson korelasyon katsayısını kullanılmaktadır (Mukaka, 2012: 71). Pearson korelasyon katsayıları (r) -1 ile +1 arasında değerler almaktadır. Pozitif bir korelasyon, bir değişken arttıkça diğerinin de arttığını gösterir. Negatif bir korelasyon, değişkenlerden biri artarken diğerinin azaldığını gösterir (Pallant, 2016: 150). Ural ve Kılıç'a (2013) göre değişkenler arasındaki ilişkinin düzeyi, korelasyon katsayıları 0 ile 0.29 arasında bir değer alırsa zayıf; 0.30 ile 0.64 arasında bir değer alırsa orta; 0.65 ile 0.84 arasında bir değer alırsa güçlü; 0.85 ile 1 arasında bir değer alırsa da çok güçlü şeklinde yorumlanabilir (Kıranlı Güngör ve İlişen, 2018: 970).

Bu çalışma kapsamında araştırma modelinde yer alan sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları arasındaki ilişkilerin derecesini ve yönünü belirlemek için Pearson Korelasyon analizi uygulanmıştır. Pearson Korelasyon Katsayıları Tablo 4.29'te sunulmuştur.

Tablo 4. 29'daki analizi sonuçları sosyal sermaye ile yenilikçi davranış değişkenleri arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel sosyal sermaye ile yenilikçi davranış ($r=,393$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Sosyal sermayenin alt boyutlarını teşkil eden bağlayıcı sosyal sermaye ile yenilikçi davranış ($r=,284$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu,

köprü kuran sosyal sermaye ile yenilikçi davranış ($r=,413$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu (pozitif yönlü) ve birleştirici sosyal sermaye ile yenilikçi davranış ($r=,271$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Tablo 4. 29'daki analizi sonuçları girişimcilik eğilimi ile yenilikçi davranış arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel girişimcilik eğilimi ile yenilikçi davranış ($r=,478$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından kendine güven ile yenilikçi davranış ($r=,490$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu, yenilik ile yenilikçi davranış ($r=,460$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu, başarıma ihtiyacı ile yenilikçi davranış ($r=,347$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu, kontrol odağı ile yenilikçi davranış ($r=,303$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu, risk alma ile yenilikçi davranış ($r=,313$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ancak belirsizliğe karşı tolerans ile yenilikçi davranış ($r=,019$; $p>,05$) arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

Tablo 4.29'daki analiz sonuçları sosyal sermaye ile firma performansı arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel sosyal sermaye ile genel firma performansı ($r=,202$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Sosyal sermayenin alt boyutlarını teşkil eden bağlayıcı sosyal sermaye ile genel firma performansı ($r=,165$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile genel firma performansı ($r=,148$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve birleştirici sosyal sermaye ile genel firma performansı ($r=,179$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Sosyal sermaye ile operasyonel performans ($r=,216$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve sosyal sermaye ile finansal performans ($r=,158$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermaye ile operasyonel performans ($r=,185$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve bağlayıcı sosyal sermaye ile finansal performans ($r=,121$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından köprü kuran sosyal sermaye ile operasyonel performans ($r=,169$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve köprü kuran sosyal sermaye ile finansal performans ($r=,106$; $p<,05$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından birleştirici sosyal sermaye ile operasyonel performans ($r=,152$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve birleştirici sosyal sermaye ile finansal performans ($r=,172$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Tablo 4. 29'daki analiz sonuçları girişimcilik eğilimi ile firma performansı arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel girişimcilik eğilimi ile genel firma performansı ($r=,042$; $p>,05$) arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarını oluşturan kendine güven ile firma performansı ($r=,021$; $p>,05$), yenilik ile firma performansı ($r=-,037$; $p>,05$), başarıma ihtiyacı ile firma performansı ($r=,032$; $p>,05$), kontrol odağı ile firma performansı ($r=,030$; $p>,05$), risk alma ile firma performansı ($r=,041$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Ancak belirsizliğe karşı tolerans ile firma performansı ($r=,119$; $p<,05$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Genel girişimcilik eğilimi ile operasyonel performans ($r=,047$; $p>,05$) ve genel girişimcilik eğilimi ile finansal performans ($r=,032$; $p>,05$) arasında bir ilişki bulunmamıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından kendine güven ile operasyonel performans ($r=,035$; $p>,05$) ve kendine güven ile finansal performans ($r=,006$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından yenilik ile operasyonel performans ($r=-,029$; $p>,05$) ve yenilik ile finansal performans ($r=-,038$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından başarıma ihtiyacı ile operasyonel performans ($r=,050$; $p>,05$) ve başarıma ihtiyacı ile finansal performans ($r=,011$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından kontrol odağı ile operasyonel performans ($r=,050$; $p>,05$) ve kontrol odağı ile finansal performans ($r=,008$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından risk alma ile operasyonel performans ($r=,033$; $p>,05$) ve risk alma ile finansal performans ($r=,040$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından belirsizliğe karşı tolerans ile finansal performans ($r=,136$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Ancak belirsizliğe karşı tolerans ile operasyonel performans ($r=,077$; $p>,05$) arasında bir ilişki bulunmamıştır.

Tablo 4. 29'daki analiz sonuçları sosyal sermaye ile girişimcilik eğilimi arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel sosyal sermaye ile genel girişimcilik eğilimi ($r=,318$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Sosyal sermayenin alt boyutlarını teşkil eden bağlayıcı sosyal sermaye ile girişimcilik eğilimi ($r=,237$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile girişimcilik eğilimi ($r=,288$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve birleştirici sosyal sermaye ile girişimcilik eğilimi ($r=,261$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Sosyal sermaye ile kendine güven ($r=,269$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, sosyal sermaye ile yenilik ($r=,280$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, sosyal sermaye ile başarıma ihtiyacı ($r=,282$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, sosyal sermaye ile kontrol odağı ($r=,250$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, sosyal sermaye ile risk alma ($r=,198$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Ancak sosyal sermaye ile belirsizliğe karşı tolerans ($r=,000$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermaye ile kendine güven ($r=,197$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, bağlayıcı sosyal sermaye ile yenilik ($r=,178$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, bağlayıcı sosyal sermaye ile başarıma ihtiyacı ($r=,206$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, bağlayıcı sosyal sermaye ile kontrol odağı ($r=,218$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, bağlayıcı sosyal sermaye ile risk alma ($r=,145$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Ancak bağlayıcı sosyal sermaye ile belirsizliğe karşı tolerans ($r=,013$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Bu verilere göre bağlayıcı sosyal sermaye değişkenini en fazla başarıma ihtiyacı etkilediği görülmüştür.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından köprü kuran sosyal sermaye ile kendine güven ($r=,220$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile yenilik ($r=,318$; $p<,01$) arasında orta seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile başarıma ihtiyacı ($r=,256$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile kontrol odağı ($r=,169$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, köprü kuran sosyal sermaye ile risk alma ($r=,189$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Ancak köprü kuran sosyal sermaye ile belirsizliğe karşı tolerans ($r=-,004$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Bu verilere göre köprü kuran sosyal sermaye değişkenini en fazla yenilik etkilediği söylenebilir.

Sosyal sermayenin alt boyutlarından birleştirici sosyal sermaye ile kendine güven ($r=,262$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, birleştirici sosyal sermaye ile yenilik ($r=,219$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, birleştirici sosyal sermaye ile başarıma ihtiyacı ($r=,241$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, birleştirici sosyal sermaye ile kontrol odağı ($r=,204$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu, birleştirici sosyal sermaye ile risk alma ($r=,157$; $p<,01$) arasında düşük seviyede olumlu bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Fakat birleştirici sosyal sermaye ile belirsizliğe karşı tolerans ($r=-,029$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Bu verilere göre köprü kuran sosyal sermaye değişkenini en fazla kendine güven ve kontrol odağı etkilediği söylenebilir.

Tablo 4. 29'daki analizi sonuçları yenilikçi davranış ile firma performansı arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, genel yenilikçi davranış ile genel firma performansı ($r=,106$; $p<,05$) arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Ayrıca, yenilikçi davranış ile operasyonel performans ($r=,110$; $p<,05$) arasında da düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Fakat yenilikçi davranış ile finansal performans ($r=,085$; $p>,05$) arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Tablo 4. 29.

Araştırma modelindeki sosyal sermaye, girişimcilik eğilimli, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenlere ait pearson korelasyon katsayıları

	BASS	KKSS	BİSS	KG	Yenilik	Bİ	KO	RA	BKT	OP	FB	Sosyal Sermaye	Girişimcilik Eğilimi	Yenilikçi Davranışlar	Firma Performansı
BASS	1														
KKSS	,436**	1													
BİSS	,481**	,308**	1												
KG	,197**	,220**	,262**	1											
Yenilik	,178**	,318**	,219**	,558**	1										
Bİ	,206**	,256**	,241**	,556**	,459**	1									
KO	,218**	,169**	,204**	,451**	,442**	,401**	1								
RA	,145**	,189**	,157**	,466**	,524**	,394**	,427**	1							
BKT	,013	-,004	-,029	,110*	,149**	,020	,158*	,217**	1						
OP	,185**	,169**	,152**	,035	-,029	,050	,050	,033	,077	1					
FP	,121**	,106*	,172**	,006	-,038	,011	,008	,040	,136**	,658**	1				
Sosyal Sermaye	,915**	,702**	,671**	,269**	,280**	,282**	,250**	,198**	,000	,216**	,158**	1			
Girişimcilik Eğilimi	,237**	,288**	,261**	,755**	,792**	,680**	,724**	,756**	,365**	,047	,032	,318**	1		
Yenilikçi Davranış	,284**	,413**	,271**	,490**	,460**	,347**	,303**	,313**	,019	,110*	,085	,393**	,478**	1	
Firma Performansı	,165**	,148**	,179**	,021	-,037	,032	,030	,041	,119*	,894**	,926**	,202**	,042	,106*	1

*p<0.05, **p<0.01

BASS= Bağlayıcı Sosyal Sermaye, KKSS= Köprü Kuran Sosyal Sermaye, BİSS= Birleştirici Sosyal Sermaye, KG= Kendine Güven, Bİ= Başarı İhtiyacı, KO= Kontrol Odağı, RA= Risk Alma, BKT= Belirsizliğe Karşı Tolerans, OP= Operasyonel Performans, FP= Finansal Performans, YD= Yenilikçi Davranış.

4.3.2. Regresyon Analizleri

Korelasyon analizi sonuçları doğrultusunda sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğitimlerinin yenilikçi davranışlara ve firma performansına etkisini daha kapsamlı bir şekilde incelemek amacıyla basit doğrusal (lineer) regresyon ve çoklu (multiple) doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır.

Regresyon analizi, “bir bağımlı değişken ile bir bağımsız (basit regresyon) ya da birden fazla bağımsız (çoklu regresyon) değişken arasındaki ilişkilerin bir matematiksel eşitlik ile açıklanması süreci” olarak tanımlanmaktadır (Yücekaya ve Hündür, 2020: 47). Regresyon analizi bir bağımlı değişken ve bir bağımsız değişkenden oluşuyorsa, bu basit bir doğrusal regresyondur. Basit doğrusal regresyon modeli,

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \varepsilon \text{ şeklinde ifade edilmektedir.}$$

Burada Y bağımlı ve X bağımsız değişkenlerdir. β_0 ve β_1 modelin bilinmeyen parametreler olup, ε hata terimidir (Yavuz, 2010: 124-125).

Çoklu doğrusal regresyon modeli ise basit doğrusal regresyon yönteminin bir uzantısı (Göktaş ve İşçi, 2010: 287) olup, bir bağımlı ve birden fazla bağımsız değişken olduğunda kullanılmaktadır (Ural ve Kılıç, 2011: 253). Çoklu doğrusal regresyon modeli,

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \text{ şeklinde ifade edilmektedir.}$$

Burada Y: bağımlı değişken, X: bağımsız değişken, ε hata terimi ve β_i tahmin edilecek parametrelerdir (Yavuz, 2010: 125-126).

Doğrusal regresyon modelinin uygulanabilmesi için üç farklı varsayımın geçerliliğinin doğrulanması gerekmektedir. Bunlar (1) bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı olmadığı varsayımı, (2) hata terimlerinin varyanslarının benzer olduğu varsayımı ve son olarak (3) bağımsız değişkenlerin değerleri arasındaki ilişkiye dair otokorelasyon olmadığı varsayımıdır (Ünal ve Aydın, 2021: 1209). Bir diğer ifadeyle, regresyon analizinden tutarlı sonuçlar elde etmek için öncelikle, bağımsız değişkenler arasında güçlü bir korelasyon ilişkisinin ($r=0.90$ ve üzeri) olmaması (yani çoklu bağlantı probleminin olmaması) ve hata terimleri arasında ilişki olmaması (yani otokorelasyon olmaması) gerekmektedir (Uzun ve Artuğer, 2022: 2360). Çoklu

bağlantı probleminin varlığının belirlenmesinde kullanılan en önemli yöntemler arasında VIF “Varyans Şişme Değeri” değerlerine bakmaktır (Alkaya vd., 2016: 129). VIF değerlerinin 10’dan büyük ve Tolerance değerlerinin 0,10’dan küçük olması, çoklu bağlantı probleminin olduğunu göstermektedir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Regresyon modelinde otokorelasyon olup olmadığını belirlemek için en çok kullanılan testlerin başında Durbin-Watson testi gelmektedir (Uysal ve Günay, 2001: 279). Field (2005) Durbin-Watson test istatistiğinin 0 - 4 arasında bir değer aldığını ve bu değer 2’ye yakın olmasının kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğunu ifade etmektedir (Uygun, Güner ve Kılıç, 2016: 137). Kalaycı (2005) ise, bu aralığı biraz daha daraltmakta ve Durbin-Watson test istatistiğinin 1,5 ile 2,5 arasında bir değer almasının kabul edilebilir olduğunu ifade belirtmektedir (Akgün ve Kılıç, 2013: 32). dolayısıyla, Durbin-Watson test değerinin 1,5 ile 2,5 arasında bir değer alması otokorelasyonun olmadığını göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Ayrıca regresyon analizi sonuçlarının yorumlanmasında standardize katsayıların (Beta) kullanılması daha uygun olduğu ifade edilmektedir (Özbezek, 2018: 135). Bu bilgiler doğrultusunda, araştırmada regresyon analizleri sonuçlarının değerlendirmesi ve yorumlanmasında standardize katsayıları (Beta), VIF ve tolerans değerleri ve Durbin-Watson test değeri dikkate alınmıştır.

4.3.2.1. Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde sosyal sermaye ve yenilikçi davranış değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla uygulanan basit ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₁: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₁) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken yenilikçi davranış, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4.30’da özet olarak verilmiştir.

Tablo 4. 30.

Sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilikçi Davranışlar					
R = ,393		R ² =,155	F = 84,131	df.1=1	df.2 = 460
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,608	,164		15,877	,000
Sosyal Sermaye	,391	,043	,393	9,172	,000***

Durbin-Watson=2,077

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.30’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=84,131$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,077 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına yenilikçi davranışların %15,5’ini ($R^2=,155$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve yenilikçi davranış arasında ($\beta=,393$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin yenilikçi davranışlar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre H_1 hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sosyal sermaye, yenilikçi faaliyetleri teşvik eden bir faktör olarak görülmektedir (Kaasa, 2009: 219). Sosyal sermaye, çalışanları iç ve dış kaynaklar aracılığıyla şüphe duymadan ve gizlemeden bilgilerini geliştirmeye ve yenilik için yeni fikirlere dönüştürmeye teşvik edebilir (Pratono vd., 2013: 2). Birey ya da örgüt tarafından zaman içinde sürdürülen ilişkisel ağdan elde edilen kaynaklar (Casanueva ve Gallego, 2010: 106) olarak tanımlanan sosyal sermayenin varlığı, yenilikçi bir ortamın oluşmasında ve dolayısıyla yenilikçi davranışların ortaya çıkartılmasında önemli bir faktördür (Çetin, 2021: 73). Çünkü sosyal sermaye bir organizasyon içinde bilgi ve fikirlerin paylaşımını kolaylaştıracaktır (Turgut ve Begenirbaş, 2013, 109).

Ulusal ve uluslararası literatürde sosyal sermaye ile yenilikçi davranış arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma (Çetin, 2021; Çöp ve Topcu, 2019;

Heliawaty vd., 2020; Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022; Turgut ve Begenirbaş, 2014; Turgut ve Begenirbaş, 2016) bulunmaktadır.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça yenilikçi davranışları da arttığı söylenebilir. Çalışmanın bu sonucu, Çöp ve Topcu (2019), Turgut ve Begenirbaş (2014), Turgut ve Begenirbaş (2016) Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçları desteklemektedir.

H1 hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve yenilikçi davranışlar alt hipotezlerle (H_{1.1}, H_{1.2} ve H_{1.3}) birlikte incelenmiştir.

H_{1.1}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1.2}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1.3}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (H_{1.1}, H_{1.2} ve H_{1.3}) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken yenilikçi davranış, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 31’de özet olarak sunulmuştur.

Tablo 4. 31.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının yenilikçi davranış üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilikçi Davranış							
R = ,444		R ² = ,197		F = 37,403		Sig. F = ,000	
				df.1=3		df.2 = 458	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,180	,185		11,812	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,052	,037	,072	1,410	,159	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,330	,045	,341	7,272	,000***	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,102	,037	,131	2,731	,007**	,756	1,322
Durbin-Watson=2,116							

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.31’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=37,403$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4.31’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,116 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları yenilikçi davranışların %19,7’sini ($R^2=,197$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,341$; $p=,000$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,131$; $p=,007$) boyutlarının yenilikçi davranış üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Fakat sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermayenin yenilikçi davranışlar ($\beta=,072$; $p=,159$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{1.2} ve H_{1.3}** hipotezleri desteklenirken, **H_{1.1}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının yenilikçi davranışlar üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye ve

birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça yenilikçi davranışları da arttığı söylenebilir.

4.3.2.2. Girişimcilik Eğiliminin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde girişimcilik eğilimi ve yenilikçi davranışlar değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla uygulanan basit ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₂: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₂) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken yenilikçi davranış, bağımsız değişken ise girişimcilik eğilimidir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 32’de sunulmuştur.

Tablo 4. 32.

Girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranış üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilikçi Davranış					
R = ,478		R ² =,229		F = 136,251	
				df.1=1	df.2 = 460
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	1,322	,239		5,532	,000
Girişimcilik Eğilimi	,688	,059	,478	11,673	,000***

Durbin-Watson=2,157

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.32’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli (p<,001) istatistiksel olarak (F=136,251; p=,000) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,157 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Girişimcilik eğilimi değişkeni tek başına yenilikçi davranışın %22,9’unu (R²=,229) açıklamaktadır. Girişimcilik eğilimi ve yenilikçi davranış arasında (β=,478; p=,000)

istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğilimi değişkeninin yenilikçi davranış üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre H_2 hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Yenilikçilik, girişimciliğin temelini teşkil etmektedir (Serbest ve Göksel, 2020: 586). Schumpeter (1939) girişimciyi yenilikleri hayata geçiren birey olarak görmektedir (Ensari ve Alay, 2017: 236). Schumpeteryan yaklaşıma göre girişimciyi yenilikten ayrı olarak düşünmek mümkün değildir (Semerci ve Mutlu, 2016: 145). Girişimcilik eğilimi yüksek olan kişiler daha yenilikçi davranışlar sergilemektedirler (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 216). Girişimci rakiplerden ne kadar farklı olursa o kadar başarılı rekabet edebileceğini bilerek, işletmesinin başarısını sağlayacak yenilikleri her haluklarda gerçekleştirecektir (Bozkurt, 2006: 100-101). Semerci (2018: 16) araştırmasında girişimsel eğilimlerin bireysel yenilikçilik üzerinde olumlu etkileri olduğu sonucuna ulaşmıştır. Tabak vd. (2010) girişimci kişilerin özelliklerinden olan iç kontrol odağının yenilikçi davranışı, belirsizliğe tolerans ve risk alma aracılığıyla etkilediğini tespit etmiştir (Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 216). Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022) ise, Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 404 Suriyeli girişimci üzerinde yaptıkları çalışmada girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranış üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir.

Sonuç olarak, girişimcilik eğiliminin yenilikçi davranış üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeyleri arttıkça yenilikçi davranışları da arttığı söylenebilir. Çalışmanın bu sonucu, Semerci (2018) ve Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo (2022) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçları desteklemektedir.

H_2 hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisinde girişimcilik eğiliminin (başarma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla girişimcilik eğilimi ve yenilikçi davranışlar alt hipotezlerle ($H_{2.1}$, $H_{2.2}$, $H_{2.3}$, $H_{2.4}$, $H_{2.5}$ ve $H_{2.6}$) birlikte incelenmiştir.

H_{2.1}: Suriyeli girişimcilerin başarma ihtiyacı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.2}: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.3}: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.4}: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.5}: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2.6}: Suriyeli girişimcilerin kendilerine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (H_{2.1}, H_{2.2}, H_{2.3}, H_{2.4}, H_{2.5} ve H_{2.6}) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken yenilikçi davranış, bağımsız değişken ise girişimcilik eğiliminin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.33'te özet olarak sunulmuştur.

Tablo 4. 33.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının yenilikçi davranış üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilikçi Davranış							
R = ,545		R ² = ,297		F = 32,024		Sig. F = ,000	
				df.1=6		df.2 = 455	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	1,279	,234		5,476	,000		
Kendine Güven	,320	,055	,308	5,764	,000***	,540	1,851
Yenilik	,279	,057	,253	4,847	,000***	,569	1,758
Başarma İhtiyacı	,038	,049	,038	,769	,442	,630	1,587
Kontrol Odağı	,045	,055	,039	,823	,411	,696	1,438
Risk Almak	,019	,050	,019	,387	,699	,633	1,579
Belirsizliğe Karşı Tolerans	-,035	,022	-,064	-1,570	,117	,936	1,069

Durbin-Watson=2,178

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.33'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p < ,001$) istatistiksel olarak ($F=32,024$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4.33'te VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (kendine güven: ,540; yenilik: ,569; başarıma ihtiyacı: ,630; kontrol odağı: ,696; risk alma eğilimi: ,633 ve belirsizliğe karşı tolerans: ,936) 0,10'un üstünde ve VIF değerleri (kendine güven: 1,851; yenilik: 1,758; başarıma ihtiyacı: 1,587; kontrol odağı: 1,438; risk alma eğilimi: 1,579 ve belirsizliğe karşı tolerans: 1,069) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,178 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Girişimcilik eğiliminin alt boyutları yenilikçi davranışların %29,7'sini ($R^2=,297$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda kendine güven ($\beta=,308$; $p=,000$) ve yenilik ($\beta=,253$; $p=,000$) boyutlarının yenilikçi davranışlar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Fakat girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından başarıma ihtiyacı ($\beta=,038$; $p=,442$); kontrol odağı ($\beta=,039$; $p=,411$); risk alma eğilimi ($\beta=,019$; $p=,699$) ve belirsizliğe karşı tolerans ($\beta= -,064$; $p=,117$) boyutlarının yenilikçi davranışlar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{2.5} ve H_{2.6}** hipotezleri desteklenirken, **H_{2.1}, H_{2.2}, H_{2.3} ve H_{2.4}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, kendine güven ve yenilik boyutlarının yenilikçi davranışlar üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin kendine güven ve yenilik düzeyleri arttıkça yenilikçi davranışları da arttığı söylenebilir.

4.3.2.3. Sosyal Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde sosyal sermaye ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla uygulanan basit ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₃: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₃) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken firma performansı, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 34’te sunulmuştur.

Tablo 4.34.

Sosyal sermayenin firma performansı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Firma Performansı					
R = ,202		R ² =,041		F = 19,615	
				df.1=1	
				df.2 = 460	
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,726	,193		14,114	,000
Sosyal Sermaye	,222	,050	,202	4,429	,000***

Durbin-Watson=2,061

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.34’te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli (p<,001) istatistiksel olarak (F=19,615; p=,000) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,061 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına firma performansının %4,1’ini (R²=,041) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve firma performansı arasında (β =,202; p=,000) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin firma performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre H₃ hipotezi (p<,001) desteklenmektedir.

Sosyal sermaye, karşılıklı yarar sağlayan kaliteli sosyal ilişkileri tanımlayan bir kavramdır (Hongyun vd., 2019: 63). Sosyal sermaye, girişimcilerin işletme performansı için gerekli olan maddi ve maddi olmayan varlıkları elde edebilecekleri sosyal bağlantılar olarak da ifade edilebilir (Akintimehin vd., 2019: 2). Sosyal sermaye, KOBİ’lerin çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, ittifaklar ve ortaklar

arasındaki ilişkilerde yerleşik olan bilgi yoluyla firma performanslarını geliştirmelerine yardımcı olur (Daud ve Yusoff, 2010: 143). Sosyal sermaye, etkin bir işletme performansı için çok önemli olan entelektüel, finansal ve kültürel sermaye kaynaklarına kolay erişim sağlamaktadır. Ayrıca, sosyal sermaye, işlem maliyetlerinin düşürülmesi ve bilgi paylaşımı yoluyla finansal verimliliği ve entelektüel verimliliği sağlayabilir (Akintimehin vd., 2019: 3).

Sosyal sermaye ve firma performansı arasında direk bir ilişki bulunmaktadır (Mert, 2016: 2). Ulusal ve uluslararası literatürde sosyal sermaye ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma (Bonner vd., 2021; Hongyun vd., 2019; Keskin, 2018; Prakasa, 2018; Mert, 2016; Yılmaz, 2019; Zhang, Guo ve Zhao, 2017) bulunmaktadır.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça firmalarının performansı da arttığı söylenebilir. Çalışmanın bu sonucu, Keskin (2018), Prakasa (2018) ve Mert (2016) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçları desteklemektedir.

H₃ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve firma performansı alt hipotezlerle (H_{3.1a}, H_{3.1b} ve H_{3.1c}) birlikte incelenmiştir.

H_{3.1a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.1b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.1c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (H_{3.1a}, H_{3.1b} ve H_{3.1c}) için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken firma performansı, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.35'te sunulmuştur.

Tablo 4. 35.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının firma performansı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Firma Performansı							
R = ,212		R ² =,045		F = 7,198		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,619	,222		11,790	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,058	,044	,073	1,312	,190	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,085	,055	,079	1,548	,122	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,103	,045	,119	2,273	,024*	,756	1,322
Durbin-Watson=2,055							
*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001							

Tablo 4. 35'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p < ,001$) istatistiksel olarak ($F=7,198$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 35'de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10'ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,055 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları firma performansının %4,5'ini ($R^2=,045$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermayenin alt boyutlarından birleştirici sosyal sermayenin ($\beta=,119$; $p=,024$) firma performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,037$; $p=,190$) ve köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,079$; $p=,122$) boyutlarının firma performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{3.1c}** hipotezi desteklenirken, **H_{3.1a}** ve **H_{3.1b}** hipotezleri desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, birleştirici sosyal sermaye boyutunun firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça firmalarının performansı da

arttığı söylenebilir. Bu durumda girişimcilerin veya ait oldukları grupların siyasi veya finansal güç konumundaki kişi veya gruplara bağlayan bağların (Sabatini, 2009: 430) güçlü olması, firma performanslarını pozitif yönde etkilediği kabul edilmektedir.

H_{3.2}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{3.2}) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken finansal performans, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.36’da sunulmuştur.

Tablo 4.36.

Sosyal sermayenin finansal performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Finansal Performans					
R = ,158		R ² =,025	F = 11,742	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,001
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,565	,232		11,073	,000
Sosyal Sermaye	,206	,060	,158	3,427	,001**
Durbin-Watson=2,006					
*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001					

Tablo 4.36’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,01$) istatistiksel olarak ($F=11,742$; $p=,001$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,006 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına finansal performansın %2,5’ini ($R^2=,025$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve finansal performans arasında ($\beta=,158$; $p=,001$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H_{3.2}** hipotezi ($p<,01$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin finansal performans üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça firmalarının finansal performansı da arttığı söylenebilir. Bu sonuç, Yılmaz'ın (2019) sosyal sermayenin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varan çalışmasını desteklememektedir.

H_{3.2a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3.2c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H_{3.2a}**, **H_{3.2b}** ve **H_{3.2c}**) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken finansal performans, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.37'de sunulmuştur.

Tablo 4.37.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının finansal performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Finansal Performans							
R = ,183		R ² =,033		F = 5,277		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,001	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,422	,266		9,115	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,029	,053	,031	,550	,583	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,062	,065	,048	,942	,347	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,146	,054	,143	2,701	,007**	,756	1,322

Durbin-Watson=2,000

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 37'de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde

etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p < ,01$) istatistiksel olarak ($F=5,277$; $p=,001$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 37’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunçan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,000 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları finansal performansın %3,3’ünü ($R^2=,033$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermayenin alt boyutlarından birleştirici sosyal sermayenin ($\beta=,143$; $p=,007$) finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,031$; $p=,583$) ve köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,048$; $p=,347$) boyutlarının finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı bulunmuştur. Bu sonuçlara göre **H_{3.2c}** hipotezi desteklenirken, **H_{3.2a}** ve **H_{3.2b}** hipotezleri desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, birleştirici sosyal sermaye boyutunun finansal performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça firmalarının finansal performansı da arttığı söylenebilir.

H_{3.3}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (**H_{3.3}**) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken operasyonel performans, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 38’de sunulmuştur.

Tablo 4.38.

Sosyal sermayenin operasyonel performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Operasyonel Performans					
R = ,216		R ² =,046	F = 22,429	df,1=1	df,2 = 460
					Sig. F = ,000
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,888	,194		14,909	,000
Sosyal Sermaye	,238	,050	,216	4,736	,000***
Durbin-Watson=2,104					

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.38’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=22,429$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,104 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına operasyonel performansın %4,6’sını ($R^2=,046$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve operasyonel performans arasında ($\beta=,216$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin operasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H3.3** hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin operasyonel performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça firmalarının operasyonel performansı da arttığı söylenebilir. Bu sonuç, Bonner vd., (2021), Yılmaz (2019) ve Zhang, Guo ve Zhao (2017) çalışmalarıyla paralellik göstermektedir.

H3.3a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3.3b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3.3c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H_{3.3a}**, **H_{3.3b}** ve **H_{3.3c}**) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken operasyonel performans, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 39’da sunulmuştur.

Tablo 4. 39.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının operasyonel performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Operasyonel Performans							
R = ,218		R ² =,047		F = 7,596		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,815	,223		12,618	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,087	,045	,109	1,958	,051	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,107	,055	,100	1,961	,051	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,059	,045	,069	1,308	,192	,756	1,322

Durbin-Watson=2,098

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 39’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=7,596$; $p=,001$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 39’da VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,098 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları operasyonel performansın %4,7’sini ($R^2=,047$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,109$; $p=,051$), köprü kuran sosyal sermaye

($\beta=,100$; $p=,051$) ve birleştirici sosyal sermayenin ($\beta=,069$; $p=,192$) boyutlarının operasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{3.2a}**, **H_{3.2b}** ve **H_{3.2c}** desteklenmemiştir.

4.3.2.4. Girişimcilik Eğiliminin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde girişimcilik eğilimi ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla yapılan basit ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₄: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₄) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken firma performansı, bağımsız değişken ise girişimcilik eğilimidir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 40’da sunulmuştur.

Tablo 4. 40.

Girişimcilik eğiliminin firma performansı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Firma Performansı					
R = ,042		R ² =,002	F = ,825	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,364
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	p
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,301	,300		10,999	,000
Girişimcilik Eğilimi	,067	,074	,042	,908	,364

Durbin-Watson=2,066

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.40’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=,825$; $p=,364$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,066 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğilimi değişkeninin firma

performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuca göre H_4 hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir.

Girişimcilik eğilimi, bir firmanın başarısında önemli bir rol oynar (Tekin, 2018a: 33). Firmanın dinamik bir süreç içerisinde yeni pazar fırsatlarını yakalama niyetini içeren, yeni girişimlere yol açan süreçlere, uygulamalara ve karar alma faaliyetlerine yönelik bir duruş anlamına gelen girişimcilik eğilimi, firmaların üstün performansı ile ilgili strateji oluşturma sürecinin bir boyutudur (Baysak, 2020: 82). Ulusal ve uluslararası literatürde girişimcilik eğilimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma (Baysak, 2020; Di Zhang ve Bruning, 2011; Kord Arabo ve Paksoy, 2022; Myrzabekkyzy, Bolganbayev ve Kelesbayev, 2020; Tekin, 2018a) bulunmaktadır. Bu çalışmaların sonuçları girişimcilik eğilimi ile firma performansı arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada ise Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışmanın bu sonucu, Baysak (2020), Kord Arabo ve Paksoy (2022) ve Tekin (2018a) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçları desteklememektedir.

H4.1a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1e: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.1f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H4.1a**, **H4.1b**,

H4.1c, H4.1d, H4.1e ve H4.1f) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken firma performansı, bağımsız değişken ise girişimcilik eğiliminin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.41’de sunulmuştur.

Tablo 4. 41.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının firma performansı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Firma Performansı							
R = ,152		R ² =,023		F = 1,796		df.1=6	
						df.2 = 455	
						Sig. F = ,098	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,358	,304		11,047	,000		
Başarma İhtiyacı	,056	,064	,051	,869	,385	,630	1,587
Kontrol Odağı	,021	,072	,017	,297	,766	,696	1,438
Risk Alma Eğilimi	,044	,065	,040	,689	,491	,633	1,579
Belirsizliğe karşı tolerans	,074	,029	,123	2,559	,011*	,936	1,069
Yenilik	-,143	,075	-,117	-1,912	,057	,569	1,758
Kendine Güven	,021	,072	,018	,290	,772	,540	1,851

Durbin-Watson=2,090

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 41’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F= 1,796$; $p=,098$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 4. 41’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (başarma ihtiyacı: ,630; kontrol odağı: ,696; risk alma eğilimi: ,633; belirsizliğe karşı tolerans: ,936; yenilik: ,569 ve kendine güven: ,540) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (Başarma ihtiyacı: 1,587; kontrol odağı: 1,438; risk alma eğilimi: 1,579; belirsizliğe karşı tolerans: 1,069; yenilik: 1,758 ve kendine güven: 1,851) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,090 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Girişimcilik eğiliminin alt boyutları firma performansının %2,3’ünü ($R^2=,023$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğiliminin alt

boyutlarından belirsizliğe karşı toleransın ($\beta=,123$; $p=,011$) firma performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak başarı ihtiyacı ($\beta=,051$; $p=,385$), kontrol odağı ($\beta=,017$; $p=,766$), risk alma eğilimi ($\beta=,040$; $p=,491$), yenilik ($\beta=,117$; $p=,057$) ve kendine güven ($\beta=,018$; $p=,772$) boyutlarının firma performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı bulunmuştur. Bu sonuçlara göre **H_{4.1d}** hipotezi desteklenirken, **H_{4.1a}**, **H_{4.1b}**, **H_{4.1c}**, **H_{4.1e}** ve **H_{4.1f}** hipotezleri desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, belirsizliğe karşı tolerans boyutunun firma performansı üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri arttıkça firmalarının performansı da arttığı söylenebilir.

H_{4.2}: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{4.2}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken finansal performans, bağımsız değişken ise girişimcilik eğilimidir. Analiz sonuçları Tablo 4. 42’de verilmiştir.

Tablo 4. 42.

Girişimcilik eğiliminin finansal performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Finansal Performans					
R = ,047		R ² = ,002	F = 1,011	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,315
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	p
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,493	,302		11,576	,000
Girişimcilik Eğilimi	,075	,074	,047	1,005	,315

Durbin-Watson=2,094

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 42’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=1,011$; $p=,315$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,094 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında

olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğilimi değişkeninin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuca göre H_{4.2} hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir.

H_{4.2a}: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.2b}: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.2c}: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.2d}: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.2e}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçilik düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4.2f}: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H_{4.2a}, H_{4.2b}, H_{4.2c}, H_{4.2d}, H_{4.2e} ve H_{4.2f}**) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken finansal performans, bağımsız değişken ise girişimcilik eğiliminin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4.43'te sunulmuştur.

Tablo 4.43.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının finansal performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Finansal Performans							
R = ,159		R ² =,025		F = 1,971		df.1=6	
						df.2 = 455	
						Sig. F = ,068	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,223	,361		8,926	,000		
Başarma İhtiyacı	,044	,076	,034	,583	,560	,630	1,587
Kontrol Odağı	-,012	,085	-,008	-,141	,888	,696	1,438
Risk Alma Eğilimi	,065	,077	,049	,847	,397	,633	1,579
Belirsizliğe karşı tolerans	,101	,035	,140	2,930	,004**	,936	1,069
Yenilik	-,148	,089	-,102	-1,663	,097	,569	1,758
Kendine Güven	,012	,086	,009	,139	,890	,540	1,851
Durbin-Watson=2,027							
*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001							

Tablo 4. 43'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F= 1,971$; $p=,068$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 4. 43'te VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (Başarma ihtiyacı: ,630; kontrol odağı: ,696; risk alma eğilimi: ,633; belirsizliğe karşı tolerans: ,936; yenilik: ,569 ve kendine güven: ,540) 0,10'ün üstünde ve VIF değerleri (Başarma ihtiyacı: 1,587; kontrol odağı: 1,438; risk alma eğilimi: 1,579; belirsizliğe karşı tolerans: 1,069; yenilik: 1,758 ve kendine güven: 1,851) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,027 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Girişimcilik eğiliminin alt boyutları finansal performansın %2,5'ini ($R^2=,025$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından belirsizliğe karşı toleransın ($\beta=,140$; $p=,004$) finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak başarı ihtiyacı ($\beta=,034$; $p=,560$), kontrol odağı ($\beta=,008$; $p=,888$), risk alma eğilimi ($\beta=,049$; $p=,397$), yenilik ($\beta=,102$; $p=,097$) ve kendine güven ($\beta=,009$; $p=,890$) boyutlarının finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre

H_{4.2d} hipotezi desteklenirken, **H_{4.2a}**, **H_{4.2b}**, **H_{4.2c}**, **H_{4.2e}** ve **H_{4.2f}** hipotezleri desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, belirsizliğe karşı tolerans boyutunun finansal performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri arttıkça firmalarının finansal performansı da arttığı söylenebilir.

H_{4.3}: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını test etmek (H_{4.3}) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizde bağımlı değişken operasyonel performans, bağımsız değişken ise girişimcilik eğilimidir. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 4. 44'te verilmiştir.

Tablo 4. 44.

Girişimcilik eğiliminin operasyonel performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Operasyonel Performans					
R = ,032	R ² =,001	F = ,459	df.1=1	df.2 = 460	Sig. F = ,498
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,109	,357		8,708	,000
Girişimcilik Eğilimi	,060	,088	,032	,677	,498

Durbin-Watson=2,019

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 44'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=,459$; $p=,498$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,019 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğilimi değişkeninin operasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuca göre H_{4.3} hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir.

H4.3a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3e: Suriyeli girişimcilerin yenilikçilik düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H4.3f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H4.3a**, **H4.3b**, **H4.3c**, **H4.3d**, **H4.3e** ve **H4.3f**) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken operasyonel performans, bağımsız değişken ise girişimcilik eğiliminin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4. 45’de sunulmuştur.

Tablo 4. 45.

Girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının operasyonel performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Operasyonel Performans							
R = ,127		R ² = ,016		F = 1,233		df.1=6	
						df.2 = 455	
						Sig. F = ,288	
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,493	,307		11,385	,000		
Başarma İhtiyacı	,067	,065	,061	1,036	,301	,630	1,587
Kontrol Odağı	,055	,072	,042	,756	,450	,696	1,438
Risk Alma Eğilimi	,024	,065	,021	,368	,713	,633	1,579
Belirsizliğe karşı tolerans	,048	,029	,078	1,623	,105	,936	1,069
Yenilik	-,138	,075	-,113	-1,830	,068	,569	1,758
Kendine Güven	,030	,073	,026	,413	,680	,540	1,851

Durbin-Watson=2,119

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 45'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F= 1,233$; $p=,288$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 4. 45'te VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (Başarma ihtiyacı: ,630; kontrol odağı: ,696; risk alma eğilimi: ,633; belirsizliğe karşı tolerans: ,936; yenilik: ,569 ve kendine güven: ,540) 0,10'ün üstünde ve VIF değerleri (Başarma ihtiyacı: 1,587; kontrol odağı: 1,438; risk alma eğilimi: 1,579; belirsizliğe karşı tolerans: 1,069; yenilik: 1,758 ve kendine güven: 1,851) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,119 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Girişimcilik eğiliminin alt boyutları operasyonel performansın %1,6'sını ($R^2=,016$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından başarı ihtiyacı ($\beta=,061$; $p=,361$), kontrol odağı ($\beta=,042$; $p=,450$), risk alma eğilimi ($\beta=,021$; $p=,713$), belirsizliğe karşı tolerans ($\beta=,078$; $p=,105$); yenilik ($\beta=-,113$; $p=,068$) ve kendine güven ($\beta=,026$; $p=,680$) boyutlarının operasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H4.3a, H4.3b, H4.3c, H4.3d, H4.3e ve H4.3f** hipotezleri desteklenmemiştir.

4.3.2.5. Sosyal Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimi değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla yapılan basit ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₅: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₅) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken girişimcilik eğilimi, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4.46'da verilmiştir.

Tablo 4. 46.

Sosyal sermayenin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Girişimcilik Eğilimi					
R = ,318		R ² =,101		F = 51,711	
				df.1=1	df.2 = 460
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,199	,118		27,168	,000
Sosyal Sermaye	,220	,031	,318	7,191	,000***

Durbin-Watson=1,962

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4.46’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=51,711$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 1,962 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına girişimcilik eğiliminin %10,1’ini ($R^2=,101$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimi arasında ($\beta=,318$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin girişimcilik eğilimi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre H_5 hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Girişimcilik, sosyal ilişkiler çerçevesinde gerçekleşen hem bireysel hem de sosyal bir olgudur. Bu nedenle, sosyal ilişkiler ağı yeni girişimlerin oluşturulmasında ve sürdürülmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Çalışkan Maya, Uzman ve Işık, 2012: 27). Sosyal sermayenin gelişimi, insanları girişimci olmaya teşvik etme potansiyeline sahiptir (Williams, Huggins, ve Thompson, 2018: 7). Sosyal ilişkiler ağı, bireyin girişimci olması için gerekli olan bilgi, finansmana erişim, beceri, tavsiye, sosyal meşruiyet, itibar ve güvenilirlik gibi kaynaklar sağlamaktadır (Çalışkan Maya, Uzman ve Işık, 2012: 26). Ayrıca, girişimcileri içeren sosyal ağlara sahip kişiler daha girişimci odaklı olma eğilimindedir (Klyver, Hindle ve Meyer, 2007: 332). De Carolis ve Saporito (2006) göre sosyal sermayenin girişimciler/girişimci adayları için birtakım fırsatları barındırmasına rağmen, sosyal sermaye girişimcilere her zaman fayda

sağlamayacağını, özellikle girişimcilik eğilimi olan kişilerde etkili olabileceğini belirtmiştir (Vurgun, 2019: 39).

Sonuç olarak, sosyal sermayenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça girişimcilik eğilimleri da arttığı söylenebilir. Çalışmanın bu sonucu, Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo'nun (2022) çalışmalarında elde etkileri sosyal sermayenin girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucunu desteklemektedir.

H₅ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerindeki etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimi alt hipotezlerle (H_{5.1a}, H_{5.1b} ve H_{5.1c}) birlikte incelenmiştir.

H_{5.1a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.1b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.1c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimi üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (H_{5.1a}, H_{5.1b} ve H_{5.1c}) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken girişimcilik eğilimi, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4. 47’de sunulmuştur.

Tablo 4. 47.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Girişimcilik Eğilimi							
R = ,345		R ² =,119		F = 20,614		df.1=3 df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,999	,134		22,332	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,033	,027	,067	1,249	,212	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,140	,033	,208	4,240	,000***	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,089	,027	,165	3,276	,001**	,756	1,322

Durbin-Watson=1,975

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 47’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimi üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=20,614$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 47’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 1,975 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları yenilikçi davranışların %11,9’unu ($R^2=,119$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,208$; $p=,000$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,165$; $p=,001$) boyutlarının girişimcilik eğilimi üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Fakat sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermayenin girişimcilik eğilimi ($\beta=,067$; $p=,212$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.1b} ve H_{5.1c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.1a}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının girişimcilik eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu

doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça girişimcilik eğilimleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.2}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını test etmek (H_{5.2}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken başarı ihtiyacı, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4. 48’de verilmiştir.

Tablo 4. 48.

Sosyal sermayenin başarı ihtiyacı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Başarı İhtiyacı					
R = ,282		R ² =,080		F = 39,784	
				df.1=1	
				df.2 = 460	
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,157	,173		18,280	,000
Sosyal Sermaye	,283	,043	,282	6,307	,000***

Durbin-Watson=1,930

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 48’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli (p<,001) istatistiksel olarak (F=39,784; p=,000) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 1,930 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına başarı ihtiyacının %8’ini (R²=,080) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve başarı ihtiyacı arasında (β=,283; p=,000) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin başarı ihtiyacı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre H_{5.2} hipotezi (p<,001) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin başarı ihtiyacı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça başarı ihtiyacı düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H5.2a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H5.2c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H5.2a**, **H5.2b** ve **H5.2c**) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken başarı ihtiyacı, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4.49’da sunulmuştur.

Tablo 4. 49.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının başarı ihtiyacı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Başarı İhtiyacı							
R = ,310		R ² = ,096		F = 16,278		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,882	,197		14,613	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,035	,039	,048	,886	,378	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,181	,048	,186	3,736	,000***	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,126	,040	,161	3,156	,002**	,756	1,322

Durbin-Watson=1,941

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 49’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli (p<,001) istatistiksel olarak (F=16,278; p=,000) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 49’da VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal

sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10'ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 1,941 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları başarı ihtiyacının %9,6'sını ($R^2=,096$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,186$; $p=,000$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,161$; $p=,002$) boyutlarının başarı ihtiyacı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Fakat sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermayenin başarı ihtiyacı ($\beta=,048$; $p=,378$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.2b} ve H_{5.2c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.2a}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının başarı ihtiyacı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça başarı ihtiyacı düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.3}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını test etmek (H_{5.3}) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizde bağımlı değişken kontrol odağı, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4.50'de özet verilmiştir.

Tablo 4. 50.

Sosyal sermayenin kontrol odağı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Kontrol Odağı					
R = ,250		R ² =,063	F = 30,790	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,000
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,327	,148		22,489	,000
Sosyal Sermaye	,213	,038	,250	5,549	,000***

Durbin-Watson=1,762

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 50’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=30,790$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 1,762 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına kontrol odağının %6,3’ünü ($R^2=,063$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve kontrol odağı arasında ($\beta=,213$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin kontrol odağı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H_{5.3}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin kontrol odağı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça kontrol odağı düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.3a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.3b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.3c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek (**H_{5.3a}**, **H_{5.3b}** ve **H_{5.3c}**) amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken kontrol odağı, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4.51’de verilmiştir.

Tablo 4. 51.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının kontrol odağı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Kontrol Odağı							
R = ,255		R ² =,065		F = 10,640		df.1=3 df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,287	,170		19,302	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,079	,034	,127	2,317	,021*	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,064	,042	,077	1,525	,128	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,079	,035	,119	2,294	,022*	,756	1,322
Durbin-Watson=1,764							
*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001							

Tablo 4. 51’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=10,640$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 51’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 1,764 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları kontrol odağının %6,5’ini ($R^2=,065$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,127$; $p=,021$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,119$; $p=,022$) boyutlarının kontrol odağı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak sosyal sermayenin alt boyutlarından köprü kuran sosyal sermayenin kontrol odağı ($\beta=,077$; $p=,128$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.3a}** ve **H_{5.3c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.3b}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının kontrol odağı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye ve

birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça kontrol odağı düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.4}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{5.4}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken risk alma eğilimi, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4. 52’de verilmiştir.

Tablo 4. 52.

Sosyal sermayenin risk alma eğilimi üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Risk Alma Eğilimi					
R = ,198		R ² =,039		F = 18,794	
				df.1=1	
				df.2 = 460	
				Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,341	,174		19,181	,000
Sosyal Sermaye	,196	,045	,198	4,335	,000***

Durbin-Watson=1,928

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 52’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=18,794$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 1,928 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına risk alma eğiliminin %3,9’unu ($R^2=,039$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve risk alma eğilimi arasında ($\beta=,196$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin risk alma eğilimi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H_{5.4}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin risk alma eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça risk alma eğilimi düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.4a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.4b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.4c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını araştırmak (**H_{5.4a}**, **H_{5.4b}** ve **H_{5.4c}**) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken risk alma eğilimi, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4. 53'te verilmiştir.

Tablo 4. 53.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının risk alma üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Risk Alma							
R = ,218		R ² = ,047		F = 7,600		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,146	,200		15,739	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,026	,040	,036	,654	,513	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,138	,049	,144	2,812	,005**	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,074	,041	,096	1,823	,069	,756	1,322

Durbin-Watson=1,940

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 53'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli (p<,001) istatistiksel olarak (F=7,600; p=,000) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 53'te VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü

kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10'ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10'dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 1,940 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları risk alma eğiliminin %4,7'sini ($R^2=,047$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermayenin ($\beta=,144$; $p=,005$) risk alma eğilimi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,036$; $p=,513$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,096$; $p=,069$) boyutlarının risk alma eğilimi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.4b}** hipotezi desteklenirken, **H_{5.4a}** ve **H_{5.4c}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran sosyal sermayenin risk alma eğilimi üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeyleri arttıkça risk alma eğilimi düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.5}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (**H_{5.5}**) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken belirsizliğe karşı tolerans, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4. 54'te verilmiştir.

Tablo 4. 54.

Sosyal sermayenin belirsizliğe karşı tolerans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Belirsizliğe Karşı Tolerans					
R = ,000		R ² = ,000	F = ,000	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,992
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,708	,325		8,337	,000
Sosyal Sermaye	-,001	,084	,000	-0,10	,992

Durbin-Watson=1,804

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 54'te görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=,000$; $p=,992$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 1,804 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin belirsizliğe karşı tolerans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuca göre **H_{5.5}** hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir.

H_{5.5a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.5b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.5c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek (**H_{5.5a}**, **H_{5.5b}** ve **H_{5.5c}**) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken belirsizliğe karşı tolerans, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4. 55'de verilmiştir.

Tablo 4. 55.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının belirsizliğe karşı tolerans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Belirsizliğe Karşı Tolerans							
R = ,042		R ² =,002		F = ,271		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,846	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,823	,374		7,550	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,049	,075	,037	,652	,515	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	-,011	,092	-,006	-,121	,904	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	-,063	,076	-,045	-,830	,407	,756	1,322

Durbin-Watson=1,807

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 55’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=,271$; $p=,846$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 4. 55’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzunca ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 1,807 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları belirsizliğe karşı toleransın %0,2’sini ($R^2=,002$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda bağlayıcı sosyal sermaye ($\beta=,037$; $p=,515$), köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=-,006$; $p=,904$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=-,045$; $p=,407$) boyutlarının belirsizliğe karşı tolerans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.5a}**, **H_{5.5b}** ve **H_{5.5c}** desteklenmemiştir.

H_{5.6}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (**H_{5.6}**) hedefiyle basit doğrusal

regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken yenilik, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4.56'da sunulmuştur.

Tablo 4. 56.

Sosyal sermayenin yenilik üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilik					
R = ,280		R ² =,078	F = 38,982	df.1=1	df.2 = 460
					Sig. F = ,000
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	p
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,109	,156		19,983	,000
Sosyal Sermaye	,252	,040	,280	6,244	,000***
Durbin-Watson=2,095					
*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001					

Tablo 4. 56'da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=38,982$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,095 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermaye değişkeni tek başına yeniliğin %7,8'ini ($R^2=,078$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve yenilik arasında ($\beta=,280$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin yenilik üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H_{5.6}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin yenilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça yenilik düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.6a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.6b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.6c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek (**H_{5.6a}**, **H_{5.6b}** ve **H_{5.6c}**) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken yenilik, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4. 57’de verilmiştir.

Tablo 4. 57.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının yenilik üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Yenilik							
R = ,343		R ² =,118		F = 20,362		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	2,719	,175		15,504	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,026	,035	-,011	-,211	,833	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,020	,043	,281	5,707	,000***	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,010	,036	,139	2,745	,006**	,756	1,322

Durbin-Watson=2,132

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 57’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek amacıyla kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=20,362$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4.57’de VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,132 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları yeniliğin %11,8’ini ($R^2=,118$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,281$; $p=,000$)

ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,139$; $p=,006$) boyutlarının yenilik üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Fakat sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermayenin yenilik ($\beta=-,011$; $p=,833$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.6b}** ve **H_{5.6c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.6a}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının yenilik üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça yenilik düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.7}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (**H_{5.7}**) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken kendine güven, bağımsız değişken ise sosyal sermayedir. Analiz sonuçları Tablo 4.58’de verilmiştir.

Tablo 4. 58.

Sosyal sermayenin kendine güven üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Kendine Güven					
R = ,269	R ² =,073	F = 35,967	df.1=1	df.2 = 460	Sig. F = ,000
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	p
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,249	,166		19,589	,000
Sosyal Sermaye	,258	,043	,269	5,997	,000***
Durbin-Watson=2,074					

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 58’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde etkisini belirlemek hedefiyle kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=35,967$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,074 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016:

128). Sosyal Sermaye değişkeni tek başına kendine güvenin %7,3'ünü ($R^2=,073$) açıklamaktadır. Sosyal sermaye ve kendine güven arasında ($\beta=,269$; $p=,000$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda sosyal sermaye değişkeninin kendine güven üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H_{5.7}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, sosyal sermayenin kendine güven üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeyleri arttıkça kendilerine güven düzeyleri de arttığı söylenebilir.

H_{5.7a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.7b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{5.7c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek (**H_{5.7a}**, **H_{5.7b}** ve **H_{5.7c}**) hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken kendine güven, bağımsız değişken ise sosyal sermayenin alt boyutlarıdır. Analiz sonuçları Tablo 4.59'da sunulmuştur.

Tablo 4. 59.

Sosyal sermayenin alt boyutlarının kendine güven üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Kendine Güven							
R = ,302		R ² =,091		F = 15,350		df.1=3	
						df.2 = 458	
						Sig. F = ,000	
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P	Doğrusallık İstatistikleri	
	B	Std. Hata	Beta			Tolerance	VIF
Sabit	3,012	,189		15,920	,000		
Bağlayıcı Sosyal Sermaye	,027	,038	,039	,725	,469	,677	1,478
Köprü Kuran Sosyal Sermaye	,132	,046	,141	2,835	,005**	,797	1,254
Birleştirici Sosyal Sermaye	,150	,038	,200	3,905	,000***	,756	1,322

Durbin-Watson=2,092

* $p<0,05$, ** $p<0,01$, *** $p<0,001$

Tablo 4. 59’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde etkilerini belirlemek amacıyla kurulan regresyon modeli ($p<,001$) istatistiksel olarak ($F=15,350$; $p=,000$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4. 59’da VIF ve Tolerance değerleri incelendiğinde, tolerans değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: ,677; Köprü kuran sosyal sermaye: ,797 ve birleştirici sosyal sermaye: ,756) 0,10’ün üstünde ve VIF değerleri (bağlayıcı sosyal sermaye: 1,478; Köprü kuran sosyal sermaye: 1,254 ve birleştirici sosyal sermaye: 1,322) 10’dan küçük bulunmuş olup, çoklu bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir (Uzuncan ve Artuğer, 2022: 2360). Durbin-Watson değeri ise 2,092 olarak bulunmuştur. Hesaplanan DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Sosyal sermayenin alt boyutları kendine güvenin %9,1’ini ($R^2=,091$) açıklamaktadır. Çoklu doğrusal regresyon analizi sonucunda köprü kuran sosyal sermaye ($\beta=,141$; $p=,005$) ve birleştirici sosyal sermaye ($\beta=,200$; $p=,000$) boyutlarının kendine güven üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Ancak Sosyal sermayenin alt boyutlarından bağlayıcı sosyal sermayenin yenilik ($\beta=,039$; $p=,469$) üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuçlara göre **H_{5.7b} ve H_{5.7c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.7a}** desteklenmemiştir.

Sonuç olarak, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye boyutlarının kendine güven üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeyleri arttıkça kendilerine güven düzeyleri de arttığı söylenebilir.

4.3.2.6. Yenilikçi Davranışın Firma Performansı Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları kapsamında geliştirilen hipotezleri test etmek amacıyla uygulanan basit regresyon analizlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H₆: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (H₆) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde bağımlı değişken firma performansı, bağımsız değişken ise yenilikçi davranıştır. Analiz sonuçları Tablo 4.60’ta verilmiştir.

Tablo 4. 60.

Yenilikçi davranışın firma performansı üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Firma Performansı					
R = ,106		R ² =,011		F = 5,210	
				df,1=1	
				df,2 = 460	
				Sig. F = ,023	
Bağımsız Değişken	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,093	,212		14,604	,000
Yenilikçi Davranış	,117	,051	,106	2,282	,023*

Durbin-Watson=2,042

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 60'ta görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde etkisini belirlemek amacıyla kurulan regresyon modeli ($p<,05$) istatistiksel olarak ($F=5,210$; $p=,023$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,042 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Yenilikçi davranış değişkeni tek başına firma performansının %1,1'ini ($R^2=,011$) açıklamaktadır. Yenilikçi davranış ve firma performansı arasında ($\beta=,106$; $p=,023$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda yenilikçi davranış değişkeninin firma performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre **H₆** hipotezi ($p<,05$) desteklenmektedir.

Örgüt performansı, özellikle girişimciler için yenilik davranışlarından ayrı tutulamaz (Guan vd., 2019: 4). Sürekli olarak yenilik yapan kuruluşların daha yüksek bir örgütsel performans düzeyine ulaştığı tespit edilmiştir (Jankelová, Joniaková ve Mišún, 2021: 1). Örgütsel yenilik artık işletmeler için en önemli rekabet avantajı kaynaklarından biridir ve yenilikçi iş davranışı, uzun vadeli örgütsel sürdürülebilirlik için kritik öneme sahiptir (Ausat vd., 2022: 371). Rekabetçi kalabilmek ve uzun vade sürdürülebilirlik için işletmelerin sürekli yenilik yapması gerekmektedir. Birçok firma için, rekabet etmek ve eşsiz faydalar elde etmek için yenilikçi iş davranışı kritik öneme sahiptir. Yenilikçi iş davranışı, firma veya örgüt için üretkenliği ve sonuçları arttırmaya yönelik baskılar nedeniyle önemli bir durum haline geldi. Operasyonel faaliyetlerde rakiplerle rekabet halinde olan tarafların yenilik yoluyla küresel iş kapsamına uyum sağlayabilmeleri için vurgulanmaya çalışılmaktadır (Ausat vd., 2022: 364). Expósito ve Sanchis-Llopis (2019), küçük ve orta ölçekli işletmeler

bağlamında iş performansının yalnızca finansal değil (sonraki yıllarda satışların artması ve üretim maliyetlerinin düşmesi) operasyonel (Üretim kapasitesi ve ürün/hizmet kalitesi) boyutları üzerinde de önemli ve olumlu etkilere sahip olması için yeniliğin teknolojik olması gerekmediği sonucuna varmıştır (Jankelová, Joniaková ve Mišún, 2021: 3).

Ulusal ve uluslararası literatürde yenilikçi davranış ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştıran birçok çalışma (Ausat vd., 2022; Jankelová, Joniaková ve Mišún, 2021; Örnek ve Ayas, 2015) bulunmamaktadır.

Sonuç olarak, yenilikçi davranışın firma performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışları arttıkça firmalarının performansı da arttığı söylenebilir. Çalışmanın bu sonucu, Ausat vd., (2022), Jankelová, Joniaková ve Mišún (2021) ve Örnek ve Ayas (2015) tarafından yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçları desteklemektedir.

H₆ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firma performansın (finansal performans ve operasyonel performans) alt boyutlarının hangisini daha çok etkilediğini belirlemek amacıyla yenilikçi davranış ve firma performansı alt hipotezlerle (H_{6.1} ve H_{6.2}) birlikte incelenmiştir.

H_{6.1}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H_{6.2}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek (H_{6.1}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken finansal performans, bağımsız değişken ise yenilikçi davranıştır. Analiz sonuçları Tablo 4. 61’de sunulmuştur.

Tablo 4. 61.

Yenilikçi davranışın finansal performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Finansal Performansı					
R = ,085		R ² =,007	F = 3,370	df.1=1	df.2 = 460
				Sig. F = ,067	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	2,891	,252		11,453	,000
Yenilikçi Davranış	,112	,061	,085	1,836	,067

Durbin-Watson=2,001

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 61’de görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde etkisini belirlemek amacıyla kurulan regresyon modeli ($p>,05$) istatistiksel olarak ($F=3,370$; $p=,067$) anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,001 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda yenilikçi davranış değişkeninin finansal performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Bu sonuca göre $H_{6.1}$ hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek ($H_{6.2}$) için basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analizde, bağımlı değişken operasyonel performans, bağımsız değişken ise yenilikçi davranıştır. Analiz sonuçları Tablo 4.62’de verilmiştir.

Tablo 4. 62.

Yenilikçi davranışın operasyonel performans üzerindeki etkisi

Bağımlı Değişken = Operasyonel Performansı					
R = ,110		R ² =,012	F = 5,593	df.1=1	df.2 = 460
				Sig. F = ,018	
	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	T	P
Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	3,296	,213		15,479	,000
Yenilikçi Davranış	,122	,051	,110	2,365	,018*

Durbin-Watson=2,073

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4. 62’da görüldüğü gibi Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde etkisini belirlemek amacıyla kurulan regresyon modeli ($p<,05$) istatistiksel olarak ($F=5,593$; $p=,018$) anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Regresyon modelinde otokorelasyon hatalarının olup olmadığını görmek için, Durbin-Watson (DW) testi kullanılmış ve test sonucunda Durbin-Watson değeri 2,073 olarak bulunmuştur. DW değerinin 1,5 ile 2,5 aralığında olması verilerin otokorelasyon sorunu içermediğini göstermektedir (Alkaya vd., 2016: 128). Yenilikçi davranış değişkeni tek başına operasyonel performansın %1,2’ini ($R^2=,012$) açıklamaktadır. Yenilikçi davranış ve operasyonel performans arasında ($\beta=,110$; $p=,018$) istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir ilişki bulunmuştur. Basit doğrusal regresyon analizi sonucunda yenilikçi davranış değişkeninin operasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre $H_{6.2}$ hipotezi ($p<,05$) desteklenmektedir.

Sonuç olarak, yenilikçi davranışın operasyonel performans üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve bu doğrultuda Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışları arttıkça firmalarının operasyonel performansı da arttığı söylenebilir.

Araştırma hipotez testlerinin sonuçları Tablo 4.63'te sunulmaktadır.

Tablo 4.63.

Hipotez testlerinin sonuçları

Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışlar Üzerindeki Etkisi	SONUÇ
H₁: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{1.1}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{1.2}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{1.3}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
Girişimcilik Eğiliminin Yenilikçi Davranışlar Üzerindeki Etkisi	
H₂: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{2.1}: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{2.2}: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED

Tablo 4.63. (Devamı)

H2.3: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H2.4: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H2.5: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H2.6: Suriyeli girişimcilerin kendilerine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
Sosyal Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	
H3: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H3.1a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.1b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.1c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H3.2: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H3.2a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.2b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.2c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H3.3: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H3.3a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.3b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H3.3c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
Girişimcilik Eğiliminin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	
H4: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.1a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.1b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.1c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.1d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H4.1e: Suriyeli girişimcilerin yenilik düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.1f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.2: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.2a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.2b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.2c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED

Tablo 4.63. (Devamı)

H4.2d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H4.2e: Suriyeli girişimcilerin yenilikçilik düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.2f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3: Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3a: Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3b: Suriyeli girişimcilerin kontrol odağı düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3c: Suriyeli girişimcilerin risk alma eğilimi düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3d: Suriyeli girişimcilerin belirsizliğe karşı tolerans düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3e: Suriyeli girişimcilerin yenilikçilik düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H4.3f: Suriyeli girişimcilerin kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
Sosyal Sermayenin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi	
H5: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.1a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.1b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.1c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.2: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.2a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.2b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.2c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.3: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.3a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.3b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.3c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.4: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.4a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.4b: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H5.4c: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.5: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H5.5a: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED

Tablo 4.63. (Devamı)

H_{5.5b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{5.5c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{5.6}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{5.6a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{5.6b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{5.6c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{5.7}: Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{5.7a}: Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{5.7b}: Suriyeli girişimcilerin köprü kuran sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{5.7c}: Suriyeli girişimcilerin birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
Yenilikçi Davranışın Firma Performansı Üzerindeki Etkisi	
H₆: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL
H_{6.1}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	RED
H_{6.2}: Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.	KABUL

SONUÇ VE ÖNERİLER

2011 yılında Suriye’de patlak veren iç savaş, milyonlarca Suriye vatandaşını iç ve dış göçe zorlamıştır. Türkiye, Suriye krizinden ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel olarak ciddi derecede etkilenmiş olup (Akyiğit ve Baki, 2021: 68), dünyada en çok mültecilere ev sahipliği yapan ülke haline gelmiştir (Erdoğan, 2019: 2). Türkiye’ye göç eden Suriyelilerin bazıları günlük yaşamlarını sürdürmek amacıyla kendiışlerini kurmaya yönelmiş ve gün geçtikçe Türkiye’de Suriyeli göçmenler tarafından kurulan firmaların sayısı hızla artmıştır (Kord Arabo ve Paksoy, 2022: 516).

Literatürde göçmen girişimcilerin başarısında ve hayatta kalmalarında girişimcilerin sahip olduğu sosyal sermaye (Akyiğit ve Baki, 2021: 85), girişimcilik eğilimi (Baysak, 2020: 82), yenilikçi davranışlar (Jankelová, Joniaková ve Mišún, 2021:2; Özbezek, Paksoy ve Kord Arabo, 2022: 221) ve iyi bir performans sergilemeleri son derece önemli etkenler olduğu belirtilmektedir. Dolayısıyla bu tez çalışması, Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları ve firmalarının performansı üzerindeki etkisini incelemeyi ve aynı zamanda sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri ve yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır.

Araştırmanın ana kütesini TRC1 bölgesinde faaliyet gösteren ve Gaziantep, Kilis ve Adıyaman illerindeki Gaziantep Ticaret Odası, Nizip Ticaret Odası, Kilis Ticaret ve Sanayi Odası veya Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı Suriyeli girişimciler oluşturmaktadır.

Gaziantep Ticaret Odası’na kayıtlı 402 (%87,01) Suriyeli girişimci, Nizip Ticaret Odası’na kayıtlı 5 (%1,08) Suriyeli girişimci, Kilis Ticaret ve Sanayi Odası’na kayıtlı 48 (%10,39) Suriyeli girişimci ve Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası’na kayıtlı 7 (%1,52) Suriyeli girişimci olmak üzere toplam 462 Suriyeli girişimci araştırmaya katılım sağlamıştır. Araştırmaya katılan Suriyeli girişimcilerin kişisel özellikleri incelendiğinde 437’si (%94,6) erkek girişimci ve 25’i (%5,4) kadın girişimciden

oluşmaktadır. Katılımcıların medeni durumu incelendiğinde, 433'ü (%93,7) evli ve 29'u (%6,3) bekar olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaşı incelendiğinde, 192'si (%41,6) 31-40 yaş arasında, 162'si (%35,1) 41-50 yaş arasında, 61 girişimcinin yaşının (%13,2) 51 veya üzeri olduğu, 37 girişimci (%8,0) 26-30 yaş arasında ve sadece 10 girişimcinin yaşının (%2,2) ise 25 yaş ve altı olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumları incelendiğinde, 199'u (%43,1) lisans, 86'sı (%18,6) lise, 59'u (%12,8) ortaokul, 51'i (%11,0) yüksek lisans, 39'u (%8,4) ön lisans, 17'si (%3,7) ilkokul ve 11'i (%2,4) doktora mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların iş deneyimleri incelendiğinde, 136'sı (%29,4) 21 yıl ve üzeri iş deneyimine sahip, 110'u (%23,8) 6-10 yıl arası iş deneyimine sahip, 82'si (%17,7) 11-15 yıl arası iş deneyimine sahip, 73'ü (%15,8) 16-20 yıl arası iş deneyimine sahip ve 61'i (%13,2) 1-5 yıl arası iş deneyimine sahip olduğu görülmektedir. Son olarak katılımcıların girişimci olma durumları incelendiğinde, 372'si (%80,5) savaştan önce Suriye'de bir iş yerinin olduğunu belirtirken, 90'ı (%19,5) ilk deva Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerine başladığını belirtmiştir. Katılımcı girişimcilerin firma özellikleri incelendiğinde ise, girişimcilerin 42'si (%9,1) Şahıs İşletmesi sahibi, 415'i (%89,8) Limited Şirket sahibi, 4'ü (%0,9) Anonim Şirket sahibi ve sadece 1'i (%0,2) Dernek İktisadi İşletmesi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Girişimcilerin kurdukları firmalarının kuruluş yılına göre dağılımları incelendiğinde, 1'i (%0,22) firmasını 2011 yılında kurduğu, 7'si (%1,52) firmalarını 2012 yılında kurdukları, 25'i (%5,41) firmalarını 2013 yılında kurdukları, 45'i (%9,74) firmalarını 2014 yılında kurdukları, 47'si (%10,17) firmalarını 2015 yılında kurdukları, 64'u (%13,85) firmalarını 2016 yılında kurdukları, 61'i (%13,20) firmalarını 2017 yılında kurdukları, 82'si (%17,75) firmalarını 2018 yılında kurdukları, 63'ü (%13,64) firmalarını 2019 yılında kurdukları, 36'sı (%7,79) firmalarını 2020 yılında kurdukları, 27'si (%5,84) firmalarını 2021 yılında kurdukları ve 4'ü (%0,87) firmalarını 2022 yılında kurdukları tespit edilmiştir. Firmaların faaliyet alanı incelendiğinde, Suriyeli girişimcilerin firmalarının 148'i (%32,03) üretim (imalat) sektöründe, 223'ü (%48,27) ticaret sektöründe ve 91'i (%17,70) hizmet sektöründe faaliyetlerini sürdürdüğü saptanmıştır. Firmalarda ortak sayısı incelendiğinde, firmaların 179'u (%38,74) tek ortaklı (sadece katılımcı girişimci), 158'i (%34,20) 2 ortaklı, 69'u (%14,94) 3 ortaklı, 29'u (%6,28) 4 ortaklı, 18'i (%3,90) 5 ortaklı, 7'si (%1,51) 6 ortaklı ve sadece 2'si (%0,43) 7 ortaklı ve üzeri olduğu saptanmıştır. Firmaların çalışan sayısı incelendiğinde, firmaların 372'si (%80,52) 0-9 kişi çalıştırdıkları, 80'i (%17,32) 10-49 kişi çalıştırdıkları, 10'u (%2,16) 50-249 kişi

çalıştırdıkları tespit edilmiştir. Firmaların yıllık net satış hasılatı incelendiğinde, firmalarının 329'unun (%71,21) 0-3.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu, 88'inin (%19,05) 3.000.001 TL - 25.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu, 29'unun 25.000.001 TL - 125.000.000 TL arasında yıllık net satış hasılatı olduğu ve 16'sının 125.000.000 TL'nin üstü yıllık net satış hasılatı olduğu tespit edilmiştir. Firmaların yurtdışına ihracat yapma oranı incelendiğinde, firmalarının 132'si (%28,57) hiç ihracat yapmadığı, 103'ü (%22,29) satışlarının %0 - 25 arası ihracat yaptığı, 56'sı (%12,12) satışlarının %26 -50 arası ihracat yaptığı, 53'ü (%11,47) satışlarının %51 -75 arası ihracat yaptığı, 52'si (%11,26) satışlarının %76 - 99 arası ihracat yaptığı ve 66'si (%14,29) %100 İhracat temeli çalıştığı tespit edilmiştir. Firmaların sahip olduğu dijital kanallar incelendiğinde, firmaların 126'sının (%27,27) firmaya özel web sayfasına sahip olduğu, 295'inin (%63,85) firmaya özel facebook sayfasının olduğu, 273'ünün (%59,09) Whatsapp kullandığı, 155'inin (33,55) Instagram kullandığı, 51'inin (%11,04) firmaya ait bir çevrimiçi satış platforma sahip olduğu, 5'inin (%1,08) LinkedIn kullandığı, 1'inin (%0,22) Telegram kullandığı, 2'sinin (%0,43) Twitter kullandığı, 1'inin (%0,22) Youtube kullandığı ve 66'sının (%14,29) hiçbir dijital kanala sahip olmadığı tespit edilmiştir. Firmaların sahip olduğu sınai haklar incelendiğinde, firmaların 26'sının (%5,63) firmaya özel bir patente sahip olduğu, 221'inin (%47,84) firmaya özel bir markaya olduğu, 28'inin (%6,06) firmaya özel bir endüstriyel tasarıma sahip olduğu ve 222'sinin (48,05) hiçbir sınai hakka sahip olmadığı tespit edilmiştir. Son olarak firmaların kuruluşlarında girişimcilerin faydalandıkları finansman kaynakları incelendiğinde, girişimcilerin 414'ünün (%89,61) şahsi para ve birikimini kullandığı, 112'sinin (%24,24) aile, akraba ve arkadaşlarından borç aldıkları, 3'ünün (0,65) bankalardan kredi kullandığı, 12'sinin (%2,6) devlet kuruluşlarından (KOSGEB, İpekyolu kalkınma ajansı, ticaret bakanlığı vb.) kredi veya hibe aldıkları ve 15'inin uluslararası kuruluşlardan hibe aldığı tespit edilmiştir.

Çalışmada Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerini ölçmek amacıyla Safran (2020) tarafından geliştirilen “Sosyal Sermaye Ölçeği” kullanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimini ölçmek için İşcan ve Kaygın'ın (2011) geliştirdikleri “Girişimcilik Eğilimi Ölçeği” kullanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranış düzeylerini ölçmek amacıyla Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen ve Çalışkan, Akkoç ve Turunç (2019) tarafından Türkçe'ye

çevrilen “Yenilikçi Davranış Ölçeği” bu çalışmaya uygun olacak şekilde Türkçe çeviride düzenlemeler yapılarak kullanılmıştır. Suriyeli girişimcilerin kurdukları firmaların performansını ölçmek amacıyla Wang ve Wang (2012) tarafından geliştirilen operasyonel performans ve Wang, Wang ve Liang (2014) tarafından geliştirilen finansal performans ölçekleri Prof. Dr. Hacı Mustafa PAKSOY tarafından Türkçe’ye uyarlanarak kullanılmıştır.

Çalışmanın bulgular bölümünde, öncelikle çalışmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini değerlendirmek amacıyla faktör analizi yapılmış, ölçekler ile ilgili verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirlemek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi yapılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenirliklerini test etmek için ise ölçeklerin (ve alt boyutlarının) güvenirliği Cronbach α katsayıları hesaplanmıştır. Araştırma ölçeklerinin yapı geçerliliği ve güvenirlik analizleri yapıp kontrol edildikten sonra sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri ile ilgili verilerin normal bir dağılım gösterip göstermediğini kontrol etmek amacıyla betimsel istatistikleri hesaplanmıştır. Sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenlerinin (ve alt boyutlarının) çarpıklık ve baskılık değerlerinin ± 3 sınırları içinde 0’a yakın olduğu saptanmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda araştırma değişkenlerine ait verilerin normal bir dağılım gösterdiğini söylemek mümkündür.

Sosyal Sermaye Ölçeği’nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel sosyal sermaye ortalamasının 3,80; bağlayıcı sosyal sermaye boyutunun 3,59, köprü kuran sosyal sermaye boyutunun 4,03 ve birleştirici sosyal sermaye boyutunun 3,94 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, katılımcıların köprü kuran sosyal sermaye düzeyinin ($\bar{x}=4,03$) diğer boyutlara göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği’nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel girişimcilik eğilimi ortalamasının 4,04; kendine güven boyutunun 4,23, yenilik boyutunun 4,06, başarıma ihtiyacı boyutunun 4,23, kontrol odağı boyutunun 4,23, risk alma boyutunun 4,08 ve belirsizliğe karşı tolerans boyutunun 2,70 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, kendine güven, başarıma ihtiyacı ve kontrol odağı boyutlarının ortalamasının ($\bar{x}=4,23$) aynı olduğunu ve diğer boyutların ortamlarından daha yüksek olduğunu göstermektedir. Yenilikçi Davranış Ölçeği’nin ortalama değeri incelendiğinde ise, genel yenilikçi davranış ortalamasının 4,09 olduğu tespit edilmiştir. Firma Performansı

Ölçeği'nin ortalama değerleri incelendiğinde, genel firma performansı ortalamasının 3,57; operasyonel performans boyutunun 3,79 ve finansal performans boyutunun 3,35 olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, operasyonel performans boyutunun ortalamasının ($\bar{x}=3,79$) diğer boyutların ortamlarından daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Araştırma modelinde yer alan sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranış ve firma performansı değişkenleri (ve bu değişkenlerin alt boyutları) arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla uygulanan korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde;

- ❖ Sosyal sermaye ve alt boyutları ile yenilikçi davranış arasında ($r=,271$ ile $r=,413$ arası) olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Genel sosyal sermaye ve köprü kuran sosyal sermaye ile yenilikçi davranış değişkeni arasında orta seviyede ilişkiler tespit edilirken, bağlayıcı sosyal sermaye ve birleştirici sosyal sermaye ile yenilikçi davranış değişkeni arasında düşük seviyede bir ilişki bulunmuştur.
- ❖ Girişimcilik eğilimi ve alt boyutları (belirsizliğe karşı tolerans boyutu hariç) ile yenilikçi davranış arasında ($r=,303$ ile $r=,490$ arası) olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Fakat belirsizliğe karşı tolerans ile yenilikçi davranışlar arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Genel girişimcilik eğilimi, kendine güven, yenilik, başarıma ihtiyacı, kontrol odağı ve risk alma eğilimi ile yenilikçi davranış değişkeni arasında orta seviyede bir ilişki olduğu saptanmıştır.
- ❖ Sosyal sermaye (ve alt boyutları) ile firma performansı (ve alt boyutları) arasında ($r=,106$ ile $r=,216$ arası) olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca Sosyal sermaye (ve alt boyutları) ile firma performansı (ve alt boyutları) arasında düşük seviyede ilişkiler saptanmıştır.
- ❖ Girişimcilik eğilimi ve alt boyutları (belirsizliğe karşı tolerans boyutu hariç) ile firma performansı ve alt boyutları arasında ($r=-,038$ ile $r=,077$ arası) bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Fakat belirsizliğe karşı tolerans ile firma performansı ve finansal performans arasında düşük seviyede olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.
- ❖ Sosyal sermaye ve alt boyutları ile girişimcilik eğilimi ve alt boyutları (belirsizliğe karşı tolerans boyutu hariç) arasında ($r=,145$ ile $r=,318$ arası)

olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Fakat sosyal sermaye ve alt boyutları ile belirsizliğe karşı tolerans arasında bir ilişki olmadığı görülmektedir. Sosyal sermaye ve alt boyutları ile girişimcilik eğilimi ve alt boyutları (belirsizliğe karşı tolerans boyutu hariç) arasındaki ilişkiler ise orta ve düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

- ❖ Yenilikçi davranış değişkeni ile genel firma performansı ve operasyonel performans arasında ($r=,106$ ile $r=,110$ arası) olumlu ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Yenilikçi davranış değişkeni ile genel firma performansı ve operasyonel performans arasında orta seviyede bir ilişki olduğu tespit edilirken, yenilikçi davranış değişkeni ile finansal performans arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Korelasyon analizi sonuçları doğrultusunda sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranışlar ve firma performansı değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutları arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğitimlerinin yenilikçi davranışlara ve firma performansına etkisini daha geniş bir şekilde araştırmak amacıyla basit doğrusal (lineer) regresyon ve çoklu (multiple) doğrusal regresyon analizleri uygulanmıştır. Regresyon analizlerine, hem sosyal sermaye, girişimcilik eğilimi, yenilikçi davranışlar ve firma performansı değişkenleri hem de bu değişkenlerin alt boyutları dâhil edilmiştir. Regresyon analizleri sonuçları doğrultusunda, Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğitimlerinin yenilikçi davranışlara ve firma performansına etkisini araştırmak amacıyla oluşturan hipotezlerin kısmen desteklendiği tespit edilmiştir.

Bu kapsamda ilk olarak sosyal sermayenin yenilikçi davranış üzerindeki etkisi incelenmiştir. Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_1) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda H_1 hipotezi ($p<,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

H_1 hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve yenilikçi davranış alt hipotezlerle birlikte incelendiğinde;

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek maksadı ile çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{1.2}** ve **H_{1.3}** hipotezleri desteklenirken, **H_{1.1}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığını incelemek (H₂) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda H₂ hipotezi ($p < .001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranış üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

H₂ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde etkisinde girişimcilik eğiliminin (başarma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla girişimcilik eğilimi ve yenilikçi davranış alt hipotezlerle birlikte incelendiğinde;

- ❖ Suriyeli girişimcilerin başarma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin yenilikçi davranışları üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek maksadı ile çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{2.5}** ve **H_{2.6}** hipotezleri desteklenirken, **H_{2.1}**, **H_{2.2}**, **H_{2.3}** ve **H_{2.4}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığını incelemek (H₃) maksadı ile basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda H₃ hipotezi ($p < .001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

H₃ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu

belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve firma performansı alt hipotezlerle birlikte incelendiğinde;

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığını araştırmak hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{3.1c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{3.1a}** ve **H_{3.1b}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (**H_{3.2}**) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz sonucunda **H_{3.2}** hipotezi ($p < .01$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{3.2c}** hipotezi desteklenirken, **H_{3.2a}** ve **H_{3.2b}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (**H_{3.3}**) amacıyla basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz sonucunda **H_{3.3}** hipotezi ($p < .001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{3.2a}**, **H_{3.2b}** ve **H_{3.2c}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (**H₄**) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz

sonucunda H_4 hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını test etmek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H4.1a** hipotezleri desteklenirken, **H4.1a**, **H4.1b**, **H4.1c**, **H4.1e** ve **H4.1f** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak ($H_{4.2}$) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda $H_{4.2}$ hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde bir etkisinin olmadığı saptanmıştır.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını araştırmak amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H4.2a** hipotezleri desteklenirken, **H4.2a**, **H4.2b**, **H4.2c**, **H4.2e** ve **H4.2f** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimleri düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek ($H_{4.3}$) için basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda $H_{4.3}$ hipotezi ($p>,05$) desteklenmemiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin girişimcilik eğilimi düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde bir etkisinin olmadığı saptanmıştır.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin başarıma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, yenilik ve kendine güven düzeylerinin firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H4.3a**, **H4.3b**, **H4.3c**, **H4.3d**, **H4.3e** ve **H4.3f** hipotezleri desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (H₅) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz sonucunda H₅ hipotezi ($p<,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin firmalarının performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

H₅ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde etkisinde sosyal sermayenin (bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici) alt boyutlarının hangisinin daha etkili olduğunu belirlemek amacıyla sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimi alt hipotezlerle birlikte incelendiğinde;

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin girişimcilik eğilimi üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.1b} ve H_{5.1c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.1a}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{5.2}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.2}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin başarı ihtiyacı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.2b} ve H_{5.2c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.2a}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{5.3}) maksadı ile basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.3}** hipotezi ($p<,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kontrol odağı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.3a}** ve **H_{5.3c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.3b}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (H_{5.4}) maksadı ile basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.4}** hipotezi ($p < ,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimleri üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin risk alma eğilimi düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.4b}** hipotezi desteklenirken, **H_{5.4a}** ve **H_{5.4c}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (H_{5.5}) maksadı ile basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.5}** hipotezi ($p > ,05$) desteklenmemiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin belirsizliğe karşı tolerans düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını araştırmak amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.5a}**, **H_{5.5b}** ve **H_{5.5c}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{5.6}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz sonucunda **H_{5.6}** hipotezi ($p < ,001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal

sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin yenilik düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek hedefiyle çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.6b}** ve **H_{5.6c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.6a}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H_{5.7}) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonucunda **H_{5.7}** hipotezi ($p < .001$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin bağlayıcı, köprü kuran ve birleştirici sosyal sermaye düzeylerinin kendilerine güven düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda **H_{5.7b}** ve **H_{5.7c}** hipotezleri desteklenirken, **H_{5.7a}** desteklenmemiştir.

Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını araştırmak (H₆) hedefiyle basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Basit doğrusal regresyon analiz sonucunda H₆ hipotezi ($p < .05$) desteklenmiştir. Bu doğrultuda, Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisinin olduğu bulunmuştur.

H₆ hipotezinin kabul edilmesi üzerine Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firma performansının (finansal performans ve operasyonel performans) alt boyutlarının hangisini daha çok etkilediğini belirlemek amacıyla yenilikçi davranış ve firma performansı alt hipotezlerle birlikte incelendiğinde;

- ❖ Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının finansal performansı üzerinde anlamlı bir etkilerinin olup olmadığını incelemek için basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda H_{6.1} hipotezi ($p > .05$) desteklenmemiştir.

- ❖ Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarının firmalarının operasyonel performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığını incelemek (**H_{6.2}**) maksadı ile basit doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda H_{6.2} hipotezi ($p < .05$) desteklenmiştir.

Öneriler

Kendi işini kurmak, göçmenler için ekonomik belirsizlikten bir çıkış yolu olabilir ve onların yeni toplumlarına entegrasyonunu teşvik edilebilir. Dolayısıyla göçmenler için girişimcilik bir zorunluluk olarak görülmektedir (Almohammad vd., 2021: 1; Wauters ve Lambrecht, 2008: 896). Ayrıca, göçmenlerin kendi işlerini kurmaları göçün pozitif yönünü yansıtarak ev sahibi ülkeye yükledikleri ekonomik yükü nispeten azalmaktadır (Kord Arabo ve Paksoy, 2022: 517). Suriyeli göçmenlerin girişimciliğe yönelmeleri ve kurdukları işlerde başarılı olmaları hem kendileri hem de ev sahibi ülke için son derece önemlidir. Bu doğrultuda, araştırmacı aşağıdaki bölümde hem mevcut Suriyeli girişimcilerin kurdukları işlerde başarılı olmaları hem de girişimcilik potansiyeline sahip Suriyeli göçmenlerin girişimciliğe teşvik etmeye yönelik akademik camiaya, devlet kurumları ve sivil toplum kuruluşlarına ve Suriyeli girişimcilere yönelik önerilerde bulunmuştur.

- Akademik Camiaya Yönelik Öneriler

Bu tez çalışması, Suriyeli girişimcilerin sosyal sermaye ve girişimcilik eğilimlerinin yenilikçi davranışları ve kurdukları firmaların performansı üzerindeki etkisine ilişkin değerli bilgiler sağlasa da belirli sınırlıklar çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir.

- Araştırma, Türkiye geneli değil TRC1 bölgesinde faaliyet gösteren ve bu bölgedeki Sanayi ve Ticaret Odalarına kayıtlı mütevazı bir Suriyeli girişimci örnekleme ile sınırlıdır. Suriyeli göçmenlerin yoğun olduğu İstanbul, Hatay ve Şanlıurfa gibi diğer bölgeler veya esnaf ve sanatkârlar odasına kayıtlı diğer girişimci gruplar üzerinde yapılacak çalışmalar farklı sonuçlar gösterebilir. Dolayısıyla, gelecekteki çalışmaların Türkiye geneli (veya en azından Suriyeli göçmenlerin yoğun olarak

yaşadığı illeri) ve diğer girişimci grupları çalışmaya dahil ederek daha geniş bir örneklem üzerinde yapılması sonuçların genellenebilirliği açısından önemlidir.

- Çalışmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak seçilen girişimcilere çevrimiçi anket formu gönderilerek veriler kapalı uçlu sorular ile toplanmıştır. Araştırmalarda hem nitel hem de nicel metodolojilerin kullanılması, katılımcıların soruları daha derin ve geniş cevaplamalarını sağlar ve elde edilen bulguların genelleştirilmesine yardımcı olur ve sonuçların genellemesine yardımcı olmaktadır (Dawadi, Shrestha ve Giri, 2021: 27). Dolayısıyla, gelecekteki çalışmalarda anket yöntemi ile birlikte mülakat gibi nitel yöntemlerinin de kullanılması önerilmektedir.
- Çalışma zaman açısından, verilerin toplandığı 15.02-15.03.2022 üç aylık süre ile sınırlıdır. Gelecekte yapılacak araştırmalar deprem gibi doğal afetler veya değişen siyasi ve ekonomik koşullar nedeniyle farklı sonuçlar gösterebilir. Dolayısıyla, gelecekte araştırmanın tekrarlanmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.
- Çalışma veri kaynakları açısından, araştırmada kullanılan sosyal sermaye ölçeği, girişimcilik eğilimi ölçeği, yenilikçi davranış ölçeği ve firma performansı ölçeği ile sınırlıdır. Çalışma sonuçlarının pekiştirilebilmesi açısından gelecekte bu çalışmanın farklı ölçeklerle tekrarlanması önerilmektedir.

Daha önce de belirtildiği gibi Suriyeli girişimcilerin başarısının hem kendilerine hem de ev sahibi ülke açısından önemi nedeniyle gelecekte yapılacak çalışmalarda ayrıca Suriyeli girişimcilerin yenilikçi davranışlarına ve firmalarının performansı üzerinde etkili olabilecek entelektüel sermaye, psikolojik sermaye ve işletme kültürü gibi farklı değişkenlerin de incelenmesi önerilmektedir. Ayrıca, Suriyeli girişimcilerin medeni durum, yaş, cinsiyet, eğitim gibi demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermedikleri araştırılması daha derinlemesine bilgi sağlayacağı düşünülmektedir. Son olarak, gelecekte yapılacak çalışmalarda Suriyeli göçmen girişimcilerle yerli girişimcilerin kıyaslamalı olarak araştırılması başka bir öneri olarak sunulabilir.

- Suriyeli Girişimcilere Yönelik Öneriler

Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda Suriyeli girişimcilere yönelik aşağıdaki öneriler sunulmuştur.

- Suriyeli göçmen girişimciler değerli ilişkilerin kurulmasına ve sürdürülmesine çok daha fazla önem vermelidir. Bu bağlamda, Suriyeli girişimciler yerel müşteri ve tedarikçilerle daha doğru iletişim ve ilişkiler kurmak için Türkçe dilini ve Türk iş kültürünü daha iyi öğrenmeli, yerel fuarlara katılmalı ve Türk iş adamları derneklerine üye olmalı ve devlet kurumları ve STK'ların düzenlediği toplantılara ve atölyelere katılmalılar.
- Suriyeli göçmen girişimciler önemli bilgi ve kaynaklara erişimi sağlamak için çok çeşitli dış paydaşlarla ilişkiler geliştirmeye çalışmalıdır.
- Suriyeli göçmen girişimciler firmalarında yenilikçiliği benimsemeli, gerekli yatırımları yapmalı, iş alanları ile ilgili kendilerini sürekli geliştirmek amaçlı eğitimlere katılmalı ve yenilikçi fikirleri araştırıp firmalarında uygulamalıdır.
- Suriyeli göçmen girişimciler yenilikçi davranışları çalışanları arasında da teşvik etmeyi sağlayacak firma politikalarını geliştirmeleri gerekmektedir. Ayrıca, Suriyeli girişimciler çalışanlarının yenilikçi davranışlarını artırmak amacıyla gerekli eğitimleri ve yenilikçi atölye çalışmalarını düzenlemelidir.

- **Devlet Kurumları ve Sivil Toplum Kuruluşlarına Yönelik Öneriler**

- Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermayelerini artırmaya yönelik iç ve dış fuarlara ziyaret ve katılımlarının desteklenmesi, Suriyeli göçmen girişimciler ile yerel girişimciler ve iş adamları arasında etkinlik ve toplantıların düzenlenmesi, Suriyeli girişimciler ile üniversiteler, sanayi ve ticaret odaları, KOSGEB, kalkınma ajansları vb. kurumlar arasında toplantılar ve etkinliklerin düzenlenmesi gerekmektedir.
- Suriyeli göçmen girişimcilerin yerel halkla sosyal uyum ve ilişkilerini destekleyecek Türkçe dil kursları, Türk iş kültürü, Türk iş kanunu vb. konularda eğitimler düzenlemesi gerekmektedir.

KAYNAKLAR

- Aad, Y. (2020). Gaziantep'teki Suriyeli Göçmen Girişimciler üzerine Bir Araştırma. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gaziantep üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Abdallah, W. M. & Alnamri, M. (2015). Non-Financial Performance Measures And The BSC Of Multinational Companies With Multi-Cultural Environment: An Empirical Investigation. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 22(4), 594-607. <https://doi.org/10.1108/CCM-12-2013-0195>.
- Abdioğlu, H. & Yavuz, S. (2013). İşletmelerde Sosyal Sermayenin Ölçülmesi ve Raporlanmasına Yönelik Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 25-56.
- Abhayarathne, M. H. R. & Kodithuwakku, S. S. (2018). A Study of Enterprising Tendencies of Undergraduates of Different Fields of Study. *Proceedings of the 13th European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, (pp. 15-24). University of Aveiro, Portugal. 21-22 September.
- Acharya, A. S., Prakash, A., Saxena, P., & Nigam, A. (2013). Sampling: Why and how of it? *Indian Journal of Medical Specialities*, 4(2), 330-333. <https://doi.org/10.7713/ijms.2013.0032>.
- Ağcasulu, H. (2017). Sosyal Sermaye Kuramı Ve Temel Bakış Açılarının Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 8(17), 114-129. DOI: 10.21076/vizyoner.283179.
- Ahmad, S. & Schroeder, R. G. (2003). The Impact Of Human Resource Management Practices On Operational Performance: Recognizing Country And Industry Differences. *Journal of Operations Management*, 21, 19-43.
- Ahmed, İ. & Manab, N. A. (2016). Influence of Enterprise Risk Management Success Factors on Firm Financial and Non-financial Performance: A Proposed Model. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(3), 830-836.
- Akatay, A., Yücekaya, P. & Kısac, N. Ç. (2016). Yöneticilerin Etik Liderlik Davranışlarının, Örgütsel Adalet ve Sinizm Üzerine Etkileri: Çanakkale İl Emniyet Müdürlüğü'nde Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 483-509.
- Akbaba, A. (2013). Küçük Ölçekli Turizm İşletmelerinde İşletme Performansı: Akçakoca'da Bir Araştırma. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(25), 17-56.
- Akgün, A. İ. & Kılıç, S. (2013). Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 20(2), 21-36.

- Akıncı, B., Nergiz, A. & Gedik, E. (2015). Uyum Süreci Üzerine Bir Değerlendirme: Göç ve Toplumsal Kabul. *Göç Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 58-83.
- Akintimehin, O. O., Eniola, A. A., Alabi, O. J., Eluyela, D. F., Okere, W. & Ozordi, E. (2019). Social capital and its effect on business performance in the Nigeria informal sector. *Heliyon*, 5(7), 1-13, e02024. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e02024>.
- Akkoç, D. , Turunç, D. & Çalışkan, D. (2011). Gelişim Kültürü Ve Lider Desteğinin Yenilikçi Davranış Ve İş Performansına Etkisi: İş-Aile Çatışmasının Aracılık Rolü. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 13(4), 83-114.
- Akkoç, İ. (2012). Gelişim Kültürü ve Etik İklimin Yenilikçiliğe Etkisinde Dağıtım Adaletinin Rolü. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 45-60.
- Akkoyunlu Ertan, K. & Ertan, B. (2017). Türkiye'nin Göç Politikası. *Contemporary Research in Economics and Social Sciences*, 1(2), 7-39.
- Aksay, B. & İplik, E. (2014). Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin (get 2) Türkiye Bağlamında Değerlendirilmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(2), 199-210.
- Aksoy, M. (2019). Beşerî Sermaye, Sosyal Sermaye ve Öz Yeterliliğin Restoran Performansına Etkisi. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Kırklareli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırklareli.
- Aktel, M. ve Kaygısız, Ü. (2018). Türkiye'de Göç Yönetimi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 579-604.
- Akyiğit, H. & Baki, Z. (2021). Sosyal Sermayenin Göç ve Etnik Girişimcilik Üzerinde Etkisi: İzmir'deki Suriyeli Küçük Girişimciler. *Yorum Yönetim Yöntem Uluslararası Yönetim Ekonomi ve Felsefe Dergisi*, 9(1), 67-88. DOI: 10.32705/yorumyonetim.868996.
- Akyüz, H. E. (2018). Yapı Geçerliliği İçin Doğrulamalı Faktör Analizi: Uygulamalı Bir Çalışma. *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 7(2), 186-198. <https://doi.org/10.17798/bitlisfen.414490>.
- Alkaya, A., Çoban, S., Tehci, A. & Ersoy, Y. (2016). Çevresel Duyarlılığın Yeşil Ürün Satın Alma Davranışına Etkisi: Ordu Üniversitesi Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 0(47), 121-134.
- Al-Mamary, Y. H., Alwaheeb, M. A., Alshammari, N. G., Abdulrab, M., Balhareth, H. & Soltane, H. B. (2020). The Effect Of Entrepreneurial Orientation On Financial And Non-Financial Performance In Saudi SMES: A Review. *Journal of Critical Reviews*, 7(14), 200-208.
- Al-Matari, E. M., Al-Swidi, A. K. & Fadzil, F. H. B. (2014). The measurements of firm performance's dimensions. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 6(1), 24-49. <https://doi.org/10.5296/ajfa.v6i1.4761>.
- Almohammad, D., Durrah, O., Alkhalaf, T., & Rashid, M. (2021). Entrepreneurship in Crisis: The Determinants of Syrian Refugees' Entrepreneurial Intentions in Turkey. *Sustainability*, 13(15), 1-16. <https://doi.org/10.3390/su13158602>.

- Alnajjar, A. (2017). İşletmelerde Etkili İletişimin Verimliliğe Etkileri Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Kilis 7 Aralık Üniversitesi, sosyal Bilimler Enstitüsü, Kilis.
- Alrawadieh, Z., Karayilan, E., & Cetin, G. (2019). Understanding The Challenges Of Refugee Entrepreneurship In Tourism And Hospitality. *The Service Industries Journal*, 39(9-10), 717-740. DOI: 10.1080/02642069.2018.1440550.
- Al-Swidi, A. K. & Al-Hosam, A. (2012). The Effect of Entrepreneurial Orientation on the Organizational Performance: A Study on the Islamic Banks in Yemen Using the Partial Least Squares Approach. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 2, 73-84. <https://doi.org/10.12816/0002244>.
- Altıntaş, A. (2008). Mahalli İdarelerde Performans Yönetimi ve Riskleri. *Sayıştay Dergisi*, (69), 3-16.
- Altun, N. & Hira, İ. (2011). Suçu Önlemede Sosyal Sermaye Olarak Sosyal Kontrolden Yararlanmak. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 111-124.
- Altuntaş, G. & Dönmez, D. (2010). Girişimcilik Yönelimi Ve Örgütsel Performans İlişkisi: Çanakkale Bölgesinde Faaliyet Gösteren Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39(1), 50-74.
- Amaratunga, D., Baldry, D. & Sarshar, M. (2000). Assessment Of Facilities Management Performance— What Next? *Facilities*, 18(1/2), 66-75. <https://doi.org/10.1108/02632770010312187>.
- Andriani, L. (2013). Social Capital: A Road Map Of Theoretical Frameworks And Empirical Limitations. *Working Papers in Management*. Birkbeck College, University of London, London, UK.
- Ary, D., Jacobs, L. C., Sorensen, C. & Razavieh, A. (2010). *Introduction To Research In Education*. 8th. Edition. USA: Wardsworth Cengage Learning.
- Aslan, M. F. (2014). İşletmelerde Bilgi Paylaşımı, İnovasyon ve Firma Performansı İlişkisi: Gaziantep İlinde Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Aslan, S. (2016). Türkiye’de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir değerlendirme. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 181-204.
- Aslantürk, O. & Tunç, Y. E. (2018). Türkiye’de Yabancıların çalışma izinleri: Suriyeliler Örneği. *Kamu Denetçileri Kurumu Ombudsman Akademik Dergisi*, 9, 141-180.
- Aslan, Y. & Aygün, M. (2019). İnovasyonun Firma Performansı Üzerine Etkisi: Bistte İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmalar Üzerine Bir İnceleme. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(6), 91-109. DOI: 10.18506/anemon.506387.
- Assegaf, N. A. (2021). Migration and Economic Development in Turkey. *Akdeniz Havzası ve Afrika Medeniyetleri Dergisi*, 3(2), 55-65.

- Aşkun, B. & Yildirim, N. (2011). Insights On Entrepreneurship Education In Public Universities In Turkey: Creating Entrepreneurs Or Not? *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 24, 663–676. DOI:10.1016/j.sbspro.2011.09.050.
- Atabay, İ. & Alamur, B. (2016). İşletme ve Muhasebe Eğitimi Alan Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Demografik Değişkenlere Göre İncelenmesi. *Global Business Research Congress (Gbrc)*, 2, 465-474.
- Atasü-Topcuoğlu, R. (2019). Syrian Refugee Entrepreneurship In Turkey: Integration And The Use Of Immigrant Capital In The Informal Economy. *Social Inclusion*, 7(4), 200-210.
- ATSO. (2022). Adıyaman Ticaret Ve Sanayi Odası. <https://www.adiyamantso.org.tr/>. [Erişim tarihi: 2 Şubat, 2022].
- Ausat, A. M. A., Widayani, A., Rachmawati, I., Latifah, N. & Suherlan, S. (2022). The Effect of Intellectual Capital and Innovative Work Behavior on Business Performance. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 24(3), 363–378. <https://doi.org/10.14414/jebav.v24i3.2809>.
- Aydın, E. & Erkök, E. (2020). Transformational Leadership And Innovative Work Behaviour: The Mediating Role Of Knowledge Sharing. *Tourism and Recreation*, 2(2), 106-117.
- Ballı, A. İ. K. & Üstün F. (2019). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkisi: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine Katılanlar Üzerine Bir Çalışma. *BMIJ*, 7(1), 308-326. doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v7i1.1068>.
- Barışık, S. (2020). Göç Kavramı, Tanımı ve Türleri. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Başak, S. & Öztaş, N. (2010). Güven Ağbağları, Sosyal Sermaye ve Toplumsal Cinsiyet. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 27-56.
- Baykal, S. & Yılmaz, L. (2020). Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu ile Göç İdaresi Bağlamında Türkiye'nin Yeni Göç Siyaseti. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 633-652. DOI: 10.17541/optimum.739217.
- Bayo-Moriones, A. & de Cerio, J. M. D. (2002). Human Resource Management, Strategy And Operational Performance In The Spanish Manufacturing Industry. *M@n@gement*, 5(3), 175-199.
- Bayraktar, B. & Karadeniz, G. (2017). Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Ön Lisans Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Karşılaştırmalı Analizi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 491-501.
- Baysak, B. (2020). Liderliğin Firma Performansına Etkisinde Girişimcilik Eğiliminin Aracı Rolü Ve Ulusal Kültürün Düzenleyici Etkisi Teknopark Firmaları Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bayyurt, N. (2011). İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi Ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler. *Journal of Social Policy Conferences*, 0(53), 577-592.

- Becuwe, A., Omri, W., Chalamon, I., Amri, A. & Kovalev, S. (2022). Fostering Innovative Workplace Behaviour through Employee Recognition: The Mediating Role of Helping Behaviour. *Journal of Innovation Economics Management*, De Boeck Université, 1, 177-204. DOI: 10.3917/jie.037.0177.
- Begenirbaş, M. & Turgut, E. (2016). Psikolojik Sermayenin Çalışanların Yenilikçi Davranışlarına ve Performanslarına Etkileri: Savunma Sektöründe Bir Araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 57-93. DOI: 10.24988/deuiibf.2016311485.
- Bernardino, S. & Santos, J. F. (2016). Financing Social Ventures By Crowdfunding: The Influence Of Entrepreneurs' Personality Traits. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 17(3), 173–183. <https://doi.org/10.1177/1465750316655903>.
- Bhandari, H. & Yasunobu, K. (2009). What is social capital? A comprehensive review of the concept. *Asian Journal of Social Science*, 37(3), 480–510.
- Bilgin, N. & Kaynak, R. (2008). Sosyal Sermaye Faktörlerinin İş Başarısına Etkisi: Üniversite Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 32(1), 29–38.
- BMMYK. (2023). Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği, Syria emergency, <https://www.unhcr.org/syria-emergency.html>. [Erişim Tarihi: 29 Ocak 2023].
- Bonner, A., Onofrei, G., Humphreys, P., Margey, M. & Cadden, T. (2021). Entrepreneurial Versus Cooperative Social Capital: The Impact On Operational Performance. *Business Strategy and the Environment*, 30(8), 1–12. <https://doi.org/10.1002/bse.2844>.
- Bowen, D. D. & Hisrich, R. D. (1986). The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *Academy of Management Review*, 11(2), 393-407.
- Boz, D., Duran, C. & Uğurlu, A. (2020). Girişimcilik Eğiliminin İş Performansına Etkisi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 15(1), 11-23.
- Bozdemir, M., Gülçubuk, B. & Bayramoğlu, Z. (2021). Kırsal Alandaki Kadınların Girişimci Niteliklerinin Ve Girişimcilik Becerilerinin Belirlenmesi: Konya İli Araştırması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23, Özel Sayı: IERFM, 87-106. DOI: 10.26468/trakyasobed.871643.
- Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 93-111. <https://hdl.handle.net/20.500.12428/982>.
- Bozkurt, Ö. & Erdurur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 57-78.
- Brandstatter, H. (2011). Personality Aspects Of Entrepreneurship: A Look At Five Meta-Analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222-230. doi:10.1016/j.paid.2010.07.007.
- Breen, J. P. (2004). Enterprise, Entrepreneurship And Small Business: Where Are The Boundaries? *International journal of entrepreneurship & small business*, 1(1/2), 21-34. ISSN 1476-1297. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2004.005375>.

- Brieger, S. A. & Gielnik, M. M. (2021). Understanding The Gender Gap In Immigrant Entrepreneurship: A Multi-country Study Of Immigrants' Embeddedness In Economic, Social, And Institutional Contexts. *Small Business Economics*, 56, 1007–1031.
- Brzozowski, J. (2017). Immigrant Entrepreneurship and Economic Adaptation: A Critical Analysis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), 159-176, DOI: <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2017.050209>.
- Caird, S. (1991). Testing Enterprising Tendency in Occupational Groups, *British Journal of Management*, 2, 177-186.
- Caird, S. (2013). General measure of Enterprising Tendency test. www.get2test.net.
- Canbolat, M. A. & Beduk, A. (2019). Y Kuşağının Girişimcilik Eğiliminin Tespitine Yönelik Nicel Bir Araştırma. *International Journal of Scientific and Technological Research*, 5(7), 63-73. DOI: 10.7176/JSTR/5-7-08.
- Casanueva, C., & Gallego, Á. (2010). Social capital and individual innovativeness in university research networks. *Innovation*, 12(1), 105–117. doi:10.5172/impp.12.1.105.
- Cetin, G., Altinay, L., Alrawadieh, Z. & Ali, F. (2022). Entrepreneurial Motives, Entrepreneurial Success And Life Satisfaction Of Refugees Venturing In Tourism And Hospitality. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 34(6), 2227-2249. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-11-2021-1363>.
- Chairungruang, S. (2016). A Secret Ingredient for Smes Performance: Human Resource Management in Cafés and Restaurants in Auckland and Waikato, (Doctoral Thesis). The University of Waikato, New Zealand.
- Charantimath, P. (2009). *Entrepreneurship Development Small Business Enterprise*. Pearson Education, Fifth Impresion, New Delhi.
- Chen, C. C., Greene, P. G. & Crick, A. (1998). Does Entrepreneurial Self-efficacy Distinguish Entrepreneurs From Managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:jbvent:v:13:y:1998:i:4:p:295-316>.
- Chimucheka, T., Nicole, D. & Tafadzwa, C. W. (2019). The Effect Of Entrepreneurial Orientation On The Performance Of Immigrant-owned SMMEs In The Eastern Cape Province Of South Africa. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*. 8(1), 1–17.
- Choi, W. S., Kang, S. W. & Choi, S. B. (2021). Innovative Behavior In The Workplace: An Empirical Study Of Moderated Mediation Model Of Self-Efficacy, Perceived Organizational Support, And Leader–Member Exchange. *Behavioral Sciences*, 11(12), 182. <https://doi.org/10.3390/bs11120182>.
- Chongvisal, R. (2020). Factors Affecting Innovative Work Behavior of Managers. *Polish Journal of Management Studies*, 22(2), 50–64. <https://doi.org/10.17512/pjms.2020.22.2.04>.

- Chrysostome, E. & Lin, X. (2010). Immigrant Entrepreneurship: Scrutinizing A Promising Type Of Business Venture. *Thunderbird International Business Review*, 52(2), 77-82. doi: 10.1002/tie.20315.
- Chua, A. (2002). The Influence Of Social Interaction On Knowledge Creation. *Journal of Intellectual Capital*, 3(4), 375–392. <https://doi.org/10.1108/14691930210448297>.
- Cingöz, A. & Akdoğan, A. A. (2011). An Empirical Examination Of Performance And Image Outcome Expectation As Determinants Of Innovative Behavior In The Workplace. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 847–853.
- Claridge, T. (2018). Dimensions of Social Capital-structural, cognitive, and relational. *Social Capital Research*, 1, 1-4. <https://www.socialcapitalresearch.com/wpcontent/uploads/2018/01/Dimensions-of-Social-Capital.pdf>.
- Coşkun, A. (2007). *Stratejik Performans Yönetimi Ve Performans Karnesi*. 2. Basım, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Cromie, S. (2000). Assessing Entrepreneurial Inclinations: Some Approaches And Empirical Evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7-30. doi:10.1080/135943200398030.
- Çakmak, N. & Ocaklı, E. (2006). Performans Değerlendirmesi Gerekli midir? Neden? *UNAK* 6, 212-230.
- Çalışkan, A., Akkoç, İ. & Turunç, Ö. (2019). Yenilikçi Davranış: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(1), 94-111. DOI: 10.29131/uiibd.562196.
- Çalışkan, A. & Ezilmez, B. (2021). A Theoretical Review On Social Capital. *Hitit Ekonomi ve Politika Dergisi*, 1(1), 18-30.
- Çalışkan Maya, İ., Uzman, E. & Işık, H. (2012). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerini Farklı Kaynaklardan Algıladıkları Sosyal Desteğin Yordaması. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7(1), 23-48.
- Çelik, D. (2012). Konaklama İşletmelerinde Algılanan Örgütsel Adaletin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Kariyer Memnuniyetinin Aracılık Etkisi. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 14(2), 99-122.
- Çetin, S. M. (2021). Çalışanların Yenilikçi Davranışlarında Sosyal Sermayenin Rolü. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Çırakoğlu, O. C. & Tezer, E. (2010). Kontrol Odağı Ve Eleştirel Düşünmenin Üniversite Öğrencilerinin İlişki Doyumsuzluklarına Verdikleri Tepkiler Üzerindeki Yordayıcı Rolü. *Türk Psikoloji Yazıları*, 13(26), 29-41.
- Çöp, S. & Topcu, M. (2019). Sosyal Sermayenin Hizmet İnovasyonu Üzerine Etkisinde Bilgi Paylaşımının Aracılık Rolü: Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Turizm Akademik Dergisi*, 6(1), 31-48.

- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L.P., Sahasranamam, S., & Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2020.03.013>.
- Dahal, G. R. & Adhikari, K. P. (2008). Bridging, Linking, And Bonding Social Capital In Collective Action: The Case of Kalahan Forest Reserve In The Philippines (CAPRI Working Paper No. 79). Washington, DC: International Food Policy Research Institute, 1-23. Retrieved from <http://www.capri.cgiar.org/wp/capriwp79.asp>.
- Daud, S., & Yusoff, W. F. W. (2010). Knowledge management and firm performance in SMEs: The role of social capital as a mediating variable. *Asian Academy of Management Journal*, 15(2), 135-155.
- Dawadi, S., Shrestha, S. & Giri, R. A. (2021). Mixed-Methods Research: A Discussion on its Types, Challenges, and Criticisms. *Journal of Practical Studies in Education*, 2(2), 25-36.
- De Jong, J. P. & Den Hartog, D. N. (2008). Innovative work behavior: Measurement and validation. *EIM Business and Policy Research*, 8(1), 1–27.
- De Jong, J. P. & Den Hartog, D. N. (2010). Measuring Innovative Work Behaviour. *Creativity and Innovation Management*, 19(1), 23–36. doi: 10.1111/j.1467-8691.2010.00547.x.
- Demirağ, B. & Çavuşoğlu, S. (2019), Sosyal Sermayede Güven Boyutunun Örgütsel Performans ve Bağlılık Üzerindeki Etkilerine Yönelik Teorik Bir Değerlendirme. *Business and Management Studies: An International Journal*, 7(2), 644-667. doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v7i2.1026>.
- Demir, A. O. (2018). Syrian Entrepreneurs In Turkey: Challenges And Opportunities. *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(34), 109-130.
- Demirci, A. E. (2013). Cross-Cultural Differences In Entrepreneurial Tendencies: An Exploratory View In Turkey And Canada. *International Journal of Entrepreneurship*, 17, 21-40.
- Deniz, T. (2014). Uluslararası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 181(181), 175-204.
- Desiderio, M. V. (2014). Policies to Support Immigrant Entrepreneurship. Migration Policy Institute and Transatlantic Council on Migration. Washington: DC.
- Dinis, A., Do Paço, A., Ferreira, J., Raposo, M. & Gouveia Rodrigues, R. (2013). Psychological Characteristics And Entrepreneurial Intentions Among Secondary Students. *Education + Training*, 55(8/9), 763–780. <https://doi.org/10.1108/et-06-2013-0085>.
- Di Zhang, D. & Bruning, E. (2011). Personal Characteristics And Strategic Orientation: Entrepreneurs In Canadian Manufacturing Companies. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(1), 82–103. <https://doi.org/10.1108/13552551111107525>.
- Dodoo, R. N. A., Appiah, M. & Donkoh, D. T. (2020). Examining The Factors That Influence Firm Performance In Ghana: A GMM And OLS Approach. *National Accounting Review*, 2(3), 309– 323. <https://doi.org/10.3934/nar.2020018>.

- Doğan, C. & Aydın, Y. (2021). Yeşilce Örneğinden Hareketle, Yerelden Genele Göç Olgusu. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 115-123.
- Doğan, H. & Doğan, M. (2017). Yenilikçilik ve Performans: Yüksek Teknoloji Kullanan Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(6), 153-162.
- Doğan, T. (2013). Beş Faktör Kişilik Özellikleri Ve Öznel İyi Oluş. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 56-64.
- Doğru, Ç. (2018). The Relationship Between Perceived Support And Innovative Behavior: Analyzing The Mediating Role Of Work Engagement. *Journal of Business ResearchTurk*, 10(2), 384-402. <https://doi.org/10.20491/isarder.2018.435>.
- Doğrul, Ü. & Yağcı, M. İ. (2015). Hizmet Başarısızlığı Sonrası Hizmet İyileştirme Süreci Ve Tüketicilerin Hizmet Adaleti Algısı. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 131-144.
- Doh, S. & Zolnik, E. J. (2011). Social Capital And Entrepreneurship: An Exploratory Analysis. *African Journal of Business Management*, 5(12), 4961-4975.
- Dubey, S. & Mallah, V. (2015). Migration: Causes and Effects. *The Business & Management Review*, 5(4), 228-232.
- Duman, E. Ş. & Özdemirci, A. (2020). Türkiye'deki Suriyeli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(37), 629-656. DOI: 10.35408/comuybd.654876.
- Duman, F. & Eren, F. (2020). Girişimcilik Yönelimi ve İşletme Performansı İlişkisi: Ampirik Literatür Taraması. *Journal of History School*, 47, 2916-2938.
- Duman, F. & Vardar, S. (2019). Effects Of Managers' Individual Innovative Behavior Tendencies And Business Innovation On Non-Financial Business Performance. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 13-29.
- Duruel, M. (2017). Suriyeli Sığınmacıların Türk Emek Piyasasına Etkileri Fırsatlar ve Tehditler. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 207-222.
- Düger, Y. S. (2021). The Effect of Empowering Leadership on Employees' Innovative Behavior: The Role of Affective Commitment and Psychological Empowerment. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (46), 479-496. DOI: 10.30794/pausbed.829858.
- Ekici, S. & Tuncel, G. (2016). Göç ve İnsan. *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 9-22.
- Ekşi, H. (2009). Sosyal Sermaye –Önemi, Üretimi Ve Ölçümü Üzerine Bir Alan Araştırması. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- El-Shishini, H. (2001). Integrating Financial And Non-Financial Performance Measures: State Of The Art And Research Opportunities. In *Management Accounting Research Group Conference*. Birmingham: Aston Business School.

- Ensari, M. Ş. & Alay, H. K. (2017). Üniversite Öğrencilerinin Yenilikçilik Eğilimi İle Girişimcilik Potansiyelleri Arasındaki İlişkiye Ailelerin Girişimcilik Öyküsünün Aracı Etkisinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 28, 235-248.
- Ercan, İ. & Kan, İ. (2004). Ölçeklerde Güvenirlilik ve Geçerlik. Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi, 30(3), 211-216.
- Erdem, B., Gökdeniz, A. & Met, Ö. (2011). Yenilikçilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Antalya’da Etkinlik Gösteren 5 Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 26(2), 77-112.
- Erdoğan, M. M. (2019). Türkiye’deki Suriyeli Mülteciler, TAGU – Türk-Alman Üniversitesi, KonradAdenauer-Stiftung, (2019). <https://www.kas.de/documents/283907/7339115/T%C3%BCrkiye%27deki+Surileyiler.pdf/acaf9d37-7035-f37c-4982-c4b18f9b9c8e?version=1.0&t=1571303334464> adresinden erişilmiştir.
- Eren, F. (2020). Batman İlinde Yiyecek ve İçecek İşletmelerde Girişimcilik Yöneliminin İşletme Performansına Etkisi. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Batman.
- Erentürk, M. K. (2020). Girişimcilik Eğilimi ve Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörler. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 47, 258-264. Doi: <http://dx.doi.org/10.29228/SOBIDER.44955>.
- Erkoç, M. F. & Kert, S. B. (2013). A Comparative Study On Entrepreneurship Tendencies And Individual Innovativeness Perceptions Of Pre-Service Teachers. International Journal of Social Sciences & Education, 3(4), 1085-1097.
- Eroğlu, Ş. G. & Avcı, U. (2021). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Boylamsal Bir Araştırma. İşletme Araştırmaları Dergisi, 13(4), 3607-3621. <https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1344>.
- Erselcan, F. (2010). Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye. Cumhuriyet Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, 33(2), 248-256.
- Eyel, C. S. (2019). Determining Entrepreneurial Tendency Of University Students: A Research At Bahçeşehir University. In D. Firat, O. Yilmaz and D. Smilova (Eds.). Bussiness& Management Practices. (21-28). 60 Westmeade Close Cheshunt, Waltham Cross, Hertfordshire, EN7 6JR London. IJOPEC Publication Limited.
- Eyel, C. Ş., Kaplan, B., & Ünkeya, G. (2020). The Effect Of Business Administration Students’ Individual Values On Their Entrepreneurial Tendency In Istanbul. Economics and Sociology, 13(4), 187-212. doi:10.14254/2071- 789X.2020/13-4/12.
- Faiz, E. (2012). Öğrenen Örgütlerde Yenilikçilik Ve Proaktiflik Üzerine Kavramsal Bir Çalışma. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2(2), 1-21.

- Fang, Y. C., Chen, J. Y., Wang, M. J., & Chen, C. Y. (2019). The Impact of Inclusive Leadership on Employees' Innovative Behaviors: The Mediation of Psychological Capital. *Frontiers in psychology*, 10, 1803. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01803>.
- Farsi, J. Y., Rezazadeh, A. & Najmabadi, A. D. (2013). Social Capital And Organizational Innovation: The Mediating Effect Of Entrepreneurial Orientation. *Journal of Community Positive Practices*, 13(2), 22-40.
- Fatoki, O. & Patswawairi, T. (2012). The Motivations and Obstacles to Immigrant Entrepreneurship in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 32(2), 133-142. <https://doi.org/10.1080/09718923.2012.11893059>.
- Felício, J. A., Couto, E. & Caiado, J. (2014). Human Capital, Social Capital And Organizational Performance. *Management Decision*, 52(2), 350–364. <https://doi.org/10.1108/MD-04-2013-0260>.
- Ferlander, S. (2007). The Importance of Different Forms of Social Capital for Health. *Acta Sociologica*, 50(2), 115-128. DOI: 10.1177/0001699307077654.
- Fibriandhini, A., Surati, S., Hermanto, H. & Faerrosa, L. (2022). The Effect of Transformational Leadership on Innovative Work Behavior Mediated by the Organizational Culture. *ALEXANDRIA (Journal of Economics, Business, & Entrepreneurship)*, 3(2), 25–31. <https://doi.org/10.29303/alexandria.v3i2.336>.
- Field, A. P. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS (and sex and drugs and rock'n' roll)* (3rd ed.). London: Sage.
- Fubah, C. N. & Moos, M. N. (2022). Immigrant Entrepreneurship In South Africa: A Review And Research Agenda. *The Journal for Transdisciplinary Research in Southern Africa*, 18(1), 1-13. <https://doi.org/10.4102/td.v18i1.1160>.
- Fukuyama, F. (1998). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*. (Çev: Ahmet Buğdaycı) Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Furnham, A. & Marks, J. (2013). Tolerance of Ambiguity: A Review of the Recent Literature. *Psychology*, 4(3), 717-728. doi: 10.4236/psych.2013.49102.
- Furnham, A. & Ribchester, T. (1995). Tolerance Of Ambiguity: A Review Of The Concept, Its Measurement And Applications. *Current Psychology*, 14(3), 179–199. <https://doi.org/10.1007/BF02686907>.
- GİB. (2023). T.C. İçişler Bakanlığı Göç İdaresi Genel Başkanlığı. <https://www.goc.gov.tr>. [Erişim tarihi: 01 Şubat, 2023].
- Glinka, B. (2018). Immigrant Entrepreneurship As A Field Of Research. *Management Issues – Problemy Zarzadzania*, 16(1(73)), 25-39. <https://doi.org/10.7172/1644-9584.73.2>.
- Göksel, A. & Ulucan, S. (2019). Girişimcilik Eğilimini Etkileyen Faktörlere İlişkin Çok Boyutlu Bir Analiz: Orta Öğretimde Bir Araştırma. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 18(1), 99-133. DOI: 10.17134/khosbd.538333.

- Göktaş, A. & İşçi, Ö. (2010). Türkiye’de İşsizlik Oranının Temel Bileşenli Regresyon Analizi İle Belirlenmesi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(20), 279-294.
- Gönç Şavran, T. (2018). Sosyal Sermaye ve Sağlık Arasındaki İlişki: Ampirik Çalışmalar Ne Gösteriyor? *Journal of Economy Culture and Society*, (57), 53-91.
- GSO. (2022). Gaziantep Sanayi Odası. <https://www.gso.org.tr/>. [Erişim tarihi: 6 Şubat, 2022].
- GTO. (2022). Gaziantep Ticaret Odası. <https://gto.org.tr/>. [Erişim tarihi: 5 Şubat, 2022].
- Guan, H., Zhang, Z., Zhao, A., Jia, J., & Guan, S. (2019). Research on Innovation Behavior and Performance of New Generation Entrepreneur Based on Grounded Theory. *Sustainability*, 11(10), 2883. <https://doi.org/10.3390/su11102883>.
- Gurel, E. (2017). The Relationship Between Innovation And Firm Performance: A Survey On Auditing Firms In Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 4(3), 237-244. DOI: 10.17261/Pressacademia.2017.691.
- Gülbahar, Y. (2017). A Theoretical Investigation On Innovative Work Behaviours And Fear Of Failure. *International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries*, 1(1), 40-59.
- Güreşçi, E. (2014). Girişimcilik Eğilimi Üzerine Bir Araştırma: İspir Hamza Polat MYO Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 23-38.
- Gür, N. (2017). Ülke Deneyimleri Işığında Uluslar arası Göç Ekonomisi. Seta 224. <https://setav.org/assets/uploads/2017/12/224.R.pdf>. Erişim Tarihi 29.01.2023.
- Güven, S. (2009). New Primary Education Course Programmes And Entrepreneurship. *World Conference on Educational Sciences 2009, Procedia Social and Behavioral Sciences Journal*, 1(2), 265-270, from <http://www.sciencedirect.com>.
- Hadi, N. U., Abdullah, N., & Sentosa, I. (2016). An Easy Approach to Exploratory Factor Analysis: Marketing Perspective. *Journal Of Educational And Social Research*, 6(1), 215. Doi:10.5901/jesr.2016.v6n1p215.
- Hajjar, S. T. E. L. (2018). Statistical Analysis: Internal-Consistency Reliability And Construct Validity. *International Journal of Quantitative and Qualitative Research Methods*, 6(1), 27–36.
- Harif, M. A. A. M., Hoe, C. H. & Ahmed, M. I. (2013). The Financial And Nonfinancial Performance Indicators Of Paddy Framers’ Organizations In Kedah. *World Review of Business Research* 3(1), 80–102. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2130415>.
- Hashim, K. L. (2020). Factors Influencing Innovative Work Behaviour (IWB) of Civil Servants in Malaysian Public Service Organisations: A Conceptual Study. *Asian Journal of Research in Business and Management*, 2(2), 187-196.

- Hassan, F. (2019). The Impact Of Audit Committees On Firm Performance: An Application On BIST Companies. Institute Of Social Sciences, Cukurova University, Master Thesis, Adana.
- Haşiloğlu, S. B., Baran, T. & Aydın, O. (2015). Pazarlama Araştırmalarındaki Potansiyel Problemlere Yönelik Bir Araştırma: Kolayda Örneklem ve Sıklık İfadeli Ölçek Maddeleri. Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi, 2(1), 19-28.
- Hazzi, O. A. & Maaldaon, I. S. (2015). A Pilot Study: Vital Methodological Issues. Business: Theory and Practice, 16(1), 53-62. <https://doi.org/10.3846/btp.2015.437>.
- Heliawaty, M. S. S., Ali, D., Salman, M. H., Jamil, L., Fudjaja, N., Busthanu, I. & Darwis, (2020). The Social Capital And Innovative Behaviors Of The Farmers In Bantaeng Regency. IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science. 486 012043. <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/486/1/012043/pdf> [Accessed: 9 January 2023].
- Herciu, M. (2017). Drivers of Firm Performance: Exploring Quantitative and Qualitative Approaches. Studies in Business and Economics, 12(1), 79-84. <https://doi.org/10.1515/sbe-2017-0006>.
- Hernaus, T., Pejić Bach, M., & Bosilj Vukšić, V. (2012). Influence Of Strategic Approach To BPM On Financial And Non-financial Performance. Baltic Journal of Management, 7(4), 376–396. <https://doi.org/10.1108/17465261211272148>.
- Hofmann, C. (2001). Balancing Financial and Non-Financial Performance Measures. University of Hanover, Koenigsworther Platz 1, 30167 Hanover, Germany.
- Holienka, M. & Holienkova, J. (2014). Enterprising Tendencies Of Management And Psychology Students: Differences And Common Attributes. Comenius Management Review, 8(1), 39–52.
- Hongyun, T., Kankam, W. A., Appiah-Twum, F., & Akolgo, I. G. (2019). Effect of Social Capital on Firm Performance: The Role of Entrepreneurial Orientation and Dynamic Capability. International Review of Management and Marketing, 9(4), 63–73. <https://doi.org/10.32479/irmm.8108>.
- Huang, J. (2010). Education and social capital: empirical evidence from microeconomic analyses. [Thesis, fully internal, Universiteit van Amsterdam]. Thela Thesis.
- Hussain, K. & Wahab, E. (2021). Reviewing The Link Between Employee Creativity, Innovative Behavior And Organizational Innovation. In Proceedings of the 11th Annual international conference on industrial engineering and operations management Singapore (pp. 6616–6624). IEOM Society International.
- İçduygu, A. (2004). Demographic Mobility and Turkey: Migration Experiences and Government Responses. Mediterranean Quarterly, 15(4), 88–99. doi:10.1215/10474552-15-4-88.
- İKA. (2023). İpekyolu Kalkınma Ajansı. <https://www.ika.org.tr/assets/upload/dosyalar/trc1-bolgesi-goc-profil-i-ve-bolgesel-degerlendirme-raporu.pdf>, [Erişim Tarihi: 12 Şubat, 2023].

- İlhan Nas, T. & Çolak, Y. (2020). İtme ve Çekme Faktörlerinin Göçmen Girişimcilerin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisi ve İş Yaşam Evreleri Döngüsünün Moderator Rolü: Suriyeli Göçmen Girişimci Örneği, *Global Journal of Economics and Business Studies*, 9(18), 68-89.
- IOM. (2013). Uluslararası Göç Örgütü (IOM). Göç Terimleri Sözlüğü.(2.Baskı).
- İspir, Ö., Elibol, E. & Sönmez, B. (2019). The Relationship Of Personality Traits And Entrepreneurship Tendencies With Career Adaptability Of Nursing Students. *Nurse Education Today*, 79, 41–47. doi: 10.1016/j.nedt.2019.05.017.
- İşcan, Ö. F. & Kaygın, E. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 443-462.
- Jankelová, N., Joniaková, Z. & Mišún, J. (2021). Innovative Work Behavior—A Key Factor In Business Performance? The Role Of Team Cognitive Diversity And Teamwork Climate In This Relationship. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4), 1-16.
- Janssen, O. (2004). How fairness perceptions make innovative behavior more or less stressful. *Journal of Organizational Behavior*, 25(2), 201–215. <https://doi.org/10.1002/job.238>
- Jonsson, P. (2000). An Empirical Taxonomy Of Advanced Manufacturing Technology. *International Journal of Operations and Production Management*, 20(12), 1446–1474. <https://doi.org/10.1108/01443570010353103>.
- Kaasa, A. (2009). Effects Of Different Dimensions Of Social Capital On Innovative Activity: Evidence From Europe At The Regional Level. *Techrombon* 29, 218-233.
- Kamran, S. N., & Ganjina, H. (2017). Innovative behavior and factors affecting it : The importance of innovative behavior and its dimensions. *International Journal of Business*, 2(1), 31–34.
- Kamuk, Y. U. (2020). Spor Bilimleri Alanında Yayınlanan Makalelerde Kullanılan İstatistiksel Yöntemlerin İncelenmesi. *SPORMETRE Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 18(3), 73-85. DOI: 10.33689/spormetre.644899.
- Kangal, N. (2013). Sosyal Sermaye Teorileri ve Sosyal Sermaye Kalkınma İlişkisi: Türkiye Örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Karabulut, A. T. (2016). Personality Traits on Entrepreneurial Intention. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229, 12–21. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.07.109>.
- Karadeniz, Ş. & Yılmaz, B. (2015). Sosyal Sermaye Bağlamında Kütüphane Kurumu. *Bilgi Dünyası*, 16(2), 180-203.
- Karagöz, Y. & Kösterelioğlu, İ. (2008). İletişim Becerileri Değerlendirme Ölçeğinin Faktör Analizi Metodu ile Geliştirilmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21), 81 – 97.

- Karagöl, M. & Masca, M. (2005). Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 37-52.
- Karakurt, E. (2008). Sürdürülebilir Bir Kentsel Yaşam Açısından Sosyal Sermayenin Önemi. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 10(2), 76-100.
- Karaman, R. (2009). İşletmelerde Performans Ölçümünün Önemi Ve Modern Bir Performans Ölçme Aracı Olarak Balanced Scorecard. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(16), 410-427.
- Kayalar, D. D. M. & Yıldız, S. (2017). Uluslararası Göç Sonrası Ortaya Çıkan Girişimcilik Türleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 55-62.
- Kayalar, M. & Ömürbek, N. (2007). Girişimci Adaylarının Almaya Yatkinlik Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 185-200.
- Kaya, M. & Kaya, M. F. (2013). Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 0(28), 175-193.
- Kaygın, E. & Güven, B. (2015). Girişimci Olmayı Belirleyen Faktörler, Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular. *Siyahinci Akademi*, İstanbul, 35-47.
- Kelecioğlu, H., Bilge, F. & Akman, Y. (2006). Öğretim Elemanları İş Doyumu Ölçeğinin Geliştirilmesi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3(26), 115-128.
- Keleş, H. N. (2013). Girişimcilik Eğiliminin Kuşak Farkına Göre İncelenmesi. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(26), 23-43.
- Keling, W., Yap, C. S. & Ho, P. L. (2022). Enterprising Tendency And Entrepreneurial Performance Of Indigenous Dayak Women Entrepreneurs In Sarawak, Malaysia. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2022-0032>.
- Keskin, F. F. (2018). Relationship between social capital, information sharing, organizational ambidexterity and firm performance in technology parks [M.S. - Master of Science]. Middle East Technical University.
- Keskin, G. & Yıldırım, F. (2020). Effective Factors on Entrepreneurial Tendency in Turkey Exploring The Effects Of Demographic And Socio-Cultural Factors On Entrepreneurship Tendency. *GSI Journals Serie B: Advancements in Business and Economics*, 3(1), 99-136. DOI: 10.5281/zenodo.4030245.
- Keskin, H., Ayar Şentürk, H. & Beydoğan A. (2018). Yenilikçilik Kalitesi Perspektifinden Bilgi Paylaşımı, Entelektüel Sermaye ve Performans İlişkisi. *Business and Management Studies: An International Journal*, 6(3): 71-94. doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v6i3.344>.
- Kılıç, F. (2021). The Relationship Among Entrepreneurship Tendency, Income Level and Life Satisfaction of Future Business People: Generation Z. *International Business Research*, Canadian Center of Science and Education, 15(1), 1-12.

- Kılınç, Z. A. (2010). Yurttaşlık Ahlakı Olarak Sosyal Sermaye. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 1-37.
- Kıranlı Güngör, S. & İlişen, E. (2018). Öğretmenlerin Örgütsel Destek Algıları İle Örgütsel Bağlılıkları Arasındaki İlişkinin Analizi. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(1), 962-977.
- KİTSO. (2022). Kilis Ticaret ve Sanayi Odası. <https://www.kilistso.org.tr/>. [Erişim tarihi: 7 Şubat, 2022].
- Klyver, K., Hindle, K. & Meyer, D. (2007). Influence of Social Network Structure on Entrepreneurship Participation, A study of 20 National Cultures. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 331–347.
- Koczan, Z., Peri, G., Pinat, M. & Rozhkov, D. (2021). The Impact of International Migration on Inclusive Growth: A Review. *IMF Working Paper*, 2021/088. <https://doi.org/10.5089/9781513571966.001>.
- Koçak, Y. & Terzi, E. (2012). Türkiye’de Göç Olgusu, Göç Edenlerin Kentlere Olan Etkileri Ve Çözüm Önerileri. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 163-184.
- Koh, H. C. (1996). Testing Hypotheses Of Entrepreneurial Characteristics A Study Of Hong Kong MBA Students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Konakay, G., Günce, N., Yüce Morkoyunlu, A. & Çelik, F. (2019). Y Kuşağının Toplumsal Cinsiyet Rollerini Perspektifinden İncelenmesi. *Journal of Human Sciences*, 16(4), 1121-1132. doi:10.14687/jhs.v16i4.5887.
- Kord Arabo, S. & Paksoy, H. M. (2022). Girişimcilik Potansiyelinin Firma Performansına Etkisi: Suriyeli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma. *Karadeniz 11th International Conference On Social Sciences*, Academy Global Publishing House, 516-528.
- Korkmaz, F. & Çetinkaya, F. F. (2019). Sosyal Sermayenin Kurumsal İmaj Üzerindeki Etkisi: Sivil Toplum Kuruluşlarında Bir Uygulama. *BMIJ*, 7(3), 242-256 doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v7i3.1241>.
- KOSGEB. (2021). T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. <https://www.kosgeb.gov.tr/>. [Erişim tarihi: 6 Ekim, 2021].
- Köksal, K. (2016). Üniversite Ve Meslek Tercihini Etkileyen Unsurlara Yönelik Bir Alan Araştırması. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 26(2), 39–69.
- Köksal, Y. & Penez, S. (2015). Yüksek Girişimcilik Eğilimli Üniversiteli Gençlerin Demografik Özellikleri Ve Sektör Tercihleri Üzerine Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 155-167.
- Krause, D. E. (2004). Influence-Based Leadership as a Determinant of the Inclination to Innovate and of Innovation-Related Behaviors: An Empirical Investigation. *The Leadership Quarterly*, 15(1), 79–102. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2003.12.006>.
- Kurt, B., (2020). Kariyerli İnsanların Girişimcilik Eğilimi. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.

- Kumkale, İ. & Akdemir, A. (2013). Türkiye’de Kadın Girişimciliğinin Geliştirilmesinde TOBB İl Kadın Girişimciler Kurullarının Rolünün İncelenmesi, Farklı boyutlarıyla kadın girişimcilik. İstanbul: Veritas akademi.
- Laitinen, E. K. (2002). A Dynamic Performance Measurement System: Evidence From Small Finnish Technology Companies. *Scandinavian Journal of Management*, 18(1), 65–99. [https://doi.org/10.1016/s0956-5221\(00\)00021-x](https://doi.org/10.1016/s0956-5221(00)00021-x).
- Lee, R., Tuselmann, H., Jayawarna, D. & Rouse, J. (2019). Effects Of Structural, Relational And Cognitive Social Capital On Resource Acquisition: A Study Of Entrepreneurs Residing In Multiply Deprived Areas. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(5–6), 534–54.
- Lee, S. H., Wong, P. K. & Chong, C. L. (2005). Human And Social Capital Explanations For R&D Outcomes. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 52(1), 59–68. <https://doi.org/10.1109/TEM.2004.839955>.
- Liang, C., Liang, C. T. & Ip, C. Y. (2020). Tenacity In Design Entrepreneurship: How To Stimulate Entrepreneurial Intention. *International Journal of Technology and Design Education*, 32, 717–734. <https://doi.org/10.1007/s10798-020-09617-7>.
- Liñán, F., & Santos, F. J. (2007). Does Social Capital Affect Entrepreneurial Intentions?. *International Advances in Economic Research*, 13(4), 443-453.
- Liu, H., Wu, S., Zhong, C. & Liu, Y. (2020). The Sustainable Effect of Operational Performance on Financial Benefits: Evidence from Chinese Quality Awards Winners. *Sustainability*, 12(5), 1966. MDPI AG. <http://dx.doi.org/10.3390/su12051966>.
- Llewellyn, D. J. & Wilson, K. M. (2003). The Controversial Role Of Personality Traits In Entrepreneurial Psychology. *Journal of Education and Training*, 45, 341-345. DOI:10.1108/00400910310495996.
- Lorca, M. C. B. C. & Avrichir, I. (2020). Entrepreneurial Orientation and International Fundraising By Civil Society Organizations. *Brazilian Business Review*, 17(2), 169–191. DOI: <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2020.17.2.3>.
- Lortoğlu, C. (2017). Suriyeli Mültecilerin “Misafir” Olma Haline Misafirperverlik Hukuku ve Etiği Açısından Bakış. *İnsan ve İnsan*, 4(11), 54-80. DOI: 10.29224/insanveinsan.289156.
- Lu, Q., Chang, A., Yu, G., Yang, Y. & Schulz, P. J. (2022). Social Capital And Health Information Seeking In China. *BMC public health*, 22(1), 1525. <https://doi.org/10.1186/s12889-022-13895-2>.
- Maj, J. & Kubiciel-Lodzinska, S. (2020). Entrepreneurial tendencies of migrants working in the care sector in Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(3), 27-46. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080302>.
- Malki, B., Uman, T. & Pittino, D. (2020). The Entrepreneurial Financing Of The Immigrant Entrepreneurs: A Literature Review. *Small Business Economics*, 58, 1337-1365. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00444-7>.

- Mashingaidze, M., Phiri, M. & Bomani, M. (2021). The Influence Of Strategy Formulation Practices On The Perceived Financial Performance Of Small And Medium Enterprises: The Zimbabwean Experience. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 13(1), 1-11. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v13i1.343>.
- Membiela-Pollán, M. & Pena-López, J. A. (2017). Clarifying the concept of social capital through its three perspectives: individualistic, communitarian and macro-social, *European Journal of Government and Economics*, 6(2), 146–170.
- Menike, L. M. C. S. (2020). Effect of Social Capital on Firm Performance: An Empirical Study of Small Enterprises in Sri Lanka. *Journal of Social Science Research*, 16, 108-125. doi: <https://doi.org/10.24297/jssr.v16i.8904>.
- Mert, G. (2016). Bilgi Paylaşımı Ortamında Sosyal Sermayenin Firma Performansına Etkisi, *Yönetim Bilimleri Sempozyumu*, 8-9 Aralık 2016 / İstanbul.
- Mert, M., Barutçu, E., & Mert, E. (2017). Relationship Between Entrepreneurial Orientation And Personal Characteristics: A Case Study at Pamukkale University, Turkey. *European Scientific Journal*, 13(12), 132-143.
- Mohammed, T. Y. & Paşaoğlu Baş, D. (2020). Dönüşümcü Liderlik Stilinin Örgüt Kültürü ve İşletmenin Yenilikçiliğine Etkisi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 99-122.
- Moiz, M. & Turkeç, C. (2022). Immigrant Entrepreneurship In Turkey: History, Development And Current Market. *Research Journal of Business and Management*, 9(3), 105-113. DOI: 10.17261/Pressacademia.2022.1622.
- Mukaka M. M. (2012). Statistics corner: A guide to appropriate use of correlation coefficient in medical research. *Malawi medical journal: the journal of Medical Association of Malawi*, 24(3), 69–71.
- Mok, K. H. (2005). Fostering Entrepreneurship: Changing Role Of Government And Higher Education Governance In Hong Kong. *Research Policy*, 34(4), 537–554. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.003>.
- Mumford, M. D. (2000). Managing creative people: Strategies and tactics for innovation. *Human Resource Management Review*, 10(3), 313–351. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(99\)00043-1](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(99)00043-1).
- Muniady, R. A., Mamun, A. A., Mohamad, Mohd. R., Permarupan, P. Y. & Zainol, N. R. B. (2015). The Effect of Cognitive and Relational Social Capital on Structural Social Capital and Micro-Enterprise Performance. *SAGE Open*, 5(4), 1-9. <https://doi.org/10.1177/2158244015611187>.
- Murgaš, F., Petrovič, F. & Tirpáková, A. (2022). Social Capital as a Predictor of Quality of Life: The Czech Experience. *International journal of environmental research and public health*, 19(10), 6185. <https://doi.org/10.3390/ijerph19106185>.
- Murphy, G. B., Traylor, J. W. & Hill, R. C. (1996). Measuring Performance In Entrepreneurship Research. *Journal of Business Research*, 36(1), 15-23.

- Myrzabekkyzy, K., Bolganbayev, A. & Kelesbayev, D. (2020). Girişimcilik Eğilimi ve Pazar Odaklılığın Performans Üzerindeki Etkisi. Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 55(4), 2206-2224.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. The Academy of Management Review, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.2307/259373>.
- Nazareno, J., Zhou, M. & You, T. (2019). Global dynamics of immigrant entrepreneurship: Changing trends, ethnonational variations, and reconceptualizations. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 25(5), 780-800. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-03-2018-0141>.
- Neely, A. (1999). The Performance Measurement Revolution: Why Now And What Next? International Journal of Operations and Production Management, 19(2), 205–228. <https://doi.org/10.1108/01443579910247437>.
- Negrão, L. L. L., Godinho Filho, M. & Marodin, G. (2017). Lean Practices and Their Effect on Performance: A Literature Review. Production Planning & Control, 28 (1), 33–56.
- Nijenhuis, K. (2015). Impact Factors For Innovative Work Behavior In The Public Sector: The Case Of The Dutch Fire Department. Master thesis of Business Administration. University of Twente Faculty School of Management & Governance. https://essay.utwente.nl/67809/1/Nijenhuis_MA_MB.pdf
- Nışancı, Z. N., Oğrak, A. & Ayvazoğlu, A. (2019). Göçmenlik, göçmen girişimcilik ve göçmen türk girişimciler üzerine bir değerlendirme. Journal of Social and Humanities Sciences Research, 6(48), 4616-4626.
- Njenga, A. K., Litondo, K. & Mwabu, G. (2021). Mobile Payments, Demographics and Firm Performance in Kenya. European Scientific Journal, ESJ, 17(38), 58. <https://doi.org/10.19044/esj.2021.v17n38p58>.
- NTO. (2022). Nizip Ticaret Odası. <https://www.nto.org.tr/>. [Erişim tarihi: 5 Şubat, 2022].
- Ocak, S., Şahin, T. & Gider, Ö. (2019). Entrepreneurial Tendency of the Students: A Research on the Students of the Department of Physiotherapy and Rehabilitation and Nutrition and Dietetics. Journal of Entrepreneurship and Development, 14(1), 67-77.
- OECD ve EUROSTAT. (2006). Oslo Kılavuzu: Yenilik Verilerinin Toplanması Ve Yorumlanması İçin İlkeler, Çeviri: Tübitak, OECD-Eurostat Yay. 3. Baskı. 2005, 1.Basım, France.
- Ogben, F. & Daud, N. M. (2021). Strategies Enhancing Operational Performance of Quality Assurance in Secretarial Work: Nigerian Context. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 11(6), 475–487.
- Oğuztürk, B. S. (2003). Yenilik Kavramı ve Teorik Temelleri. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 8(2): 253–273.
- Oğuz Uzuner, Ş. (2021). 1923 – 1945 Yılları Arasında Gerçekleşen Dış Göçler. Bingöl Araştırmaları Dergisi, 8(1), 51-66. DOI: 10.53440/bad.1011417.

- Ojo, S. (2013). *Diaspora Entrepreneurship: A Study of Nigerian Entrepreneurs in London*. University of East London Doctoral dissertation. University of East London.
- Oluwatayo, J. A. (2012). Validity And Reliability Issues In Educational Research. *Journal of Educational and Social Research*, 2(2), 391-400.
- Ondoro, C. O. (2015). Measuring Organizational Performance from Balanced Scorecard to Balanced ESG Framework. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(11), 715-725.
- Oral, B. & Çetinkaya, F. (2017). Sosyolojik Bir Olgu Olarak Göç, Tanımı, Nedenleri Ve Göç Kuramları. *Türkiye Klinikleri Halk Sağlığı-Özel Konular*, 3(1): 1-8.
- Orcan, F. (2020). Parametric or Non-parametric: Skewness to Test Normality for Mean Comparison. *International Journal of Assessment Tools in Education*, 7(2), 255-265. DOI: 10.21449/ijate.656077.
- Öncü, M., Bayat, M., Kethüda, Ö. & Zengin, E. (2015). Yenilik Ve Müşteri Performansının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi: Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 37(1), 149-164. DOI: 10.14780/iibd.19898.
- Örnek, A. Ş. & Ayas, S. (2015). Entelektüel Sermaye İle Yenilikçi İş Davranışının İşletme Performansına Etkisi: Bilişim Sektörü uygulaması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 16(2), 91-116. DOI: 10.24889/ifede.268166.
- Örücü, E. & Çınar, B. (2019). Pozitif Psikolojik Sermayenin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 275-291. DOI: 10.18506/anemon.454180.
- Örücü, E., Kılıç, R. & Yılmaz, Ö. (2007). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinde Ailesel Faktörlerin Etkisi Üzerine Bir Uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2(2), 27-47.
- Özaydın, A. & İlga, A. (2019). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Açısından Suriyeli Sığınmacılar. *Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 130-160.
- Özbezek, B. D. (2018). Kontrol Odağı Ve Duygusal Zekânın Liderlik Etme Motivasyonuna Etkisi Üzerine TRC1 Bölgesinde Bir Araştırma: Üniversite Öğrencileri Örneği. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Özbezek, B. D. (2021). Psikolojik Sermayenin Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisinde Psikolojik Güvenliğin Aracılık Rolü. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 16 (64), 1720-1740. DOI: 10.19168/jyasar.950764.
- Özbezek, B. D., Paksoy, H. M. & Kord Arabo, S. (2022). Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Girişimcilik Eğiliminin Aracılık Rolü: Gaziantep'teki Suriyeli Girişimciler Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (47), 211-227. doi: 10.52642/susbed.1022954.

- Özcan, B. (2011). Sosyal Sermaye ve Ekonomik Kalkınma. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özdemir, A. A. (2008). Çalışanların İş Tatminlerinin Arttırılmasında Örgütsel Sosyal Sermaye Yeni Bir Belirleyici Olabilir Mi? Yönetim Bilimleri Dergisi, 6(1), 77-90.
- Özer, İ. (2004). Kentleşme, Kentlileşme ve Kentsel Değişme, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Özgüner, M. & Özgüner, Z. (2014). Sosyal Sermaye ile Beşerî Sermaye İlişkisi ve Etkileşimi. Route Educational and Social Science Journal Volume 1(3), 364-375.
http://www.ressjournal.com/Makaleler/1094785355_27%20Mert%20%c3%96ZG%c3%9cNER.pdf.
- Özkul, G. & Dengiz, S. (2018a). Göçmen Girişimcilik Bağlamında Suriyeli Göçmenlerin Hatay İline Olan Ekonomik Katkıları. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(26): 897-909. DOI: 10.20875/makusobed.477418.
- Özkul, G. & Dengiz, S. (2018b). Suriyeli Göçmenlerin Girişimci Olmalarını Etkileyen Faktörler: Hatay İli Örneği. Üçüncü Sektör Sosya Ekonomi, 53(3), 1044 - 1065. doi: 10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.18.11.1018.
- Özpınar, E., Başhoş, S. & Kulaksız, A. (2015). Göçün Ardından Suriye ile Ticari İlişkiler. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Değerlendirme Notu No. N201527.
- Özsağır, Y. (2007). Ekonomide Güven Faktörü. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 6(20), 46-62.
- Öztaş, M., Kasımoğlu, M. & Şirin, E. F. (2017). The Effect Of Entrepreneurial Personality Traits Of Undergraduates In The Area Of Education Of Physical Education And Sports On The Entrepreneurship Tendency. Journal of Human Sciences, 14(4), 4365-4382. doi:10.14687/jhs.v14i4.4918.
- Page-Tan, C. (2021). Bonding, Bridging, And Linking Social Capital And Social Media Use: How Hyperlocal Social Media Platforms Serve As A Conduit To Access And Activate Bridging And Linking Ties In A Time Of Crisis. Natural Hazards, 105, 2219-2240. <https://doi.org/10.1007/s11069-020-04397-8>.
- Paksoy, H. M. & Ersoy, N. (2016). Antalya’da Faaliyet Gösteren Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde İnovasyon ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 15(2), 413-433. DOI: 10.21547/jss.256718.
- Paksoy, S. & Batdı, V. (2020). Covid-19 Pandemi Sürecinde Üniversite Öğrencilerinin Örgün Ve Uzaktan Eğitime Bakışı. Sosyal Bilimlerde Özgün Çalışmalar-1. İKSAD Publishing House. Türkiye.
- Pala, O. & Turan, N. (2020). Yenilikçi Davranış Ölçeğinin (YDÖ) Türkiye’ye Uyarlama Çalışması. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20(3), 65-80. DOI: 10.18037/ausbd.801853.

- Pallant, J. (2016). *SPSS Survival Manual: A Step By Step Guide to Data Analysis Using SPSS Program* (6th ed.). London, UK: McGraw-Hill Education.
- Panwar, A., Jain, R., Rathore, A., Nepal, B. & Lyons, A. C. (2018). The Impact Of Lean Practices On Operational Performance– An Empirical Investigation Of Indian Process Industries. *Production Planning & Control*, 29(2), 158-169. doi:10.1080/09537287.2017.1397788.
- Patır, S. (2009). Faktör Analizi İle Öğretim Üyesi Değerleme Çalışması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 69-86.
- Pham, T. M. D. (2020). On The Relationship Between Total Quality Management Fractices and Firm Performance in Vietnam: The Mediating Role of Non-financial Performance. *Management Science Letters*, 10(8), 1743-1754. doi: <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.1.005>.
- Picasso, F. G., Flynn, B. B. & Paiva, E. L. (2014). Resources and Operational Performance: An Empirical Assessment. *Trends and Research in the Decision Sciences: Best Papers from the 2014 Annual Conference*, Decision Sciences Institute, 213-226.
- Polat, Ş. (2018). Meslek Lisesi Öğrencilerinin Kişisel ve Mesleki Yetkinlik Düzeylerine İlişkin Görüşleri. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(2), 1202-1217. DOI: 10.29299/kefad.2018.19.02.003.
- Prakasa, Y. (2018). Exploring The Impact Of Social Capital On Entrepreneurial Orientation And Business Performance (Study on Members of MSMEs Communities in Malang). *Jurnal Profit*, 12(1), 20-31.
- Pratono, A. H., Saputra, R. S. & Pudjibudojo, J. K. (2016). The Social Capital and Firm Performance: Evident from Indonesia Small businesses. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(7), 47-50.
- Pratono, A. H., Wee, T. C., Syahchari, D. H., Nugraha, A. T., Mat, N. K. N. & Fitri, H. (2013). The Direct Effect Of Entrepreneurial Orientation And Innovation Success On Firm Performance. *American journal of Economics*, 3(1), 1-6. DOI: 10.5923/j.economics.20130301.01.
- Presenza, A., Abbate, T., Meleddu, M. & Sheehan, L. (2020). Start-up Entrepreneurs' Personality Traits. An Exploratory Analysis Of The Italian Tourism Industry. *Current Issues in Tourism*, 23(17), 2146–2164. doi: 10.1080/13683500.2019.1677572.
- Quang, H. T., Thuy, T. T., Huyen, D. T. N., Thao, H. T. P., My, N. H. & Dong, D. T. (2022). The Influence Of Individual Factors On Employees' Innovative Work Behavior In Vietnamese Organizations. *Journal of Positive School Psychology*, 6(5), 4762–4775.
- Rank, J., Pace, V. L., & Frese, M. (2004). Three avenues for future research on creativity, innovation, and initiative. *Applied psychology*, 53(4), 518-528. doi: 10.1111/j.1464-0597.2004.00185.x.
- Reiner, G. (2005). Customer-Oriented Improvement and Evaluation of Supply Chain Processes Supported by Simulation Models. *International Journal of Production Economics*, 96(3), 381–395.

- Rubio, D. M. G., Berg-Weger, M., Tebb, S. S., Lee, E. S. & Rauch, S. (2003). Objectifying Content Validity: Conducting A Content Validity Study In Social Work Research. *Social Work Research*, 27(2), 94-104. <https://doi.org/10.1093/swr/27.2.94>.
- Sabatini, F. (2009). Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences. *The Journal of Socio-Economics*, 38(3), 429–442. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.06.001>.
- Safran, B. (2020). Girişimcilikte Tembellik ve Sosyal Sermayenin Yaratıcılık ve İnovasyon Üzerindeki Etkileri, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Sahin, M., Nijkamp, P. & Baycan-Levent, T. (2007). Migrant Entrepreneurship From The Perspective Of Cultural Diversity. In L.-P. Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority antrepreneurship*. Cheltenham, UK, Northampton, MA USA: Edward Elgar.
- Sajilan, S., Hadi, N. U. & Tehseen, S. (2015). Impact of Entrepreneur's Demographic Characteristic and Personal Characteristics on Firm's Performance under the Mediating Role of Entrepreneur Orientation. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 4(2), 36- 52.
- Sak, G., Kaymaz, T., Kadkoy, O. & Kenanoglu, M. (2018). Forced Migrants: Labour Market Integration And Entrepreneurship. *Economics*, 12(1), 1-14. <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2018-32>.
- Salles, F. da R., Limont, M., Cortese, T. T. P. & Fernandes, V. (2022). Social Capital In A Social Network: Curitiba, A City For Cars. *Brazilian Journal of Environmental Sciences (RBCIAMB)*, 57(4), 519–530. <https://doi.org/10.5327/Z2176-94781280>.
- Santos, J. B. & Brito, L. A. L. (2012). Toward A Subjective Measurement Model For Firm Performance. *Brazilian Administrative Review*, 9(6), 95-117.
- Sarwoko, E. & Nurfarida, I. N. (2021). Entrepreneurial Marketing: Between Entrepreneurial Personality Traits And Business Performance. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 105-118. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090207>.
- Schroeder, R. G., Shah, R. & Xiaosong Peng, D. (2011). The Cumulative Capability “Sand Cone” Model Revisited: A New Perspective For Manufacturing Strategy. *International Journal of Production Research*, 49(16), 4879–4901. DOI: 10.1080/00207543.2010.509116.
- Scott, G. & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace, *The Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Selvam, M., Gayathri, J., Vasanth, V., Lingaraja, K., & Marxiaoli, S. (2016). Determinants of Firm Performance: A Subjective Model. *International Journal of Social Science Studies*, 4(7), 90–100. <https://doi.org/10.11114/ijsss.v4i7.1662>.

- Semerci, A. B. & Mutlu, S. (2016). Türk Geleneksel Yiyecek Endüstrisinde Girişimsel Fırsatların İncelenmesi: Simit Sarayı Örnek Olayı. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 11(2), 141-174.
- Semerci, A. B. (2018). Bireysel Yenilikçiliğin İnovasyona Atfedilen Sosyal Değer ve Girişimsel Eğilim Arasındaki Aracılık Etkisi: Boylamsal Bir Çalışma. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 7(1), 1-23.
- Serbest, S. & Göksel, A. (2020). Yenilikçilik Davranışı ve Girişimcilik Niyeti İlişkisi: Kamu Özel Sektör Karşılaştırması. Conference Paper. The fifth of "International Entrepreneurship and Social Sciences Congress. At: Macedonia, 582.-599.
- Shah, S. Z. A. & Ahmad, M. (2019). Entrepreneurial Orientation And Performance Of Small And Medium-Sized Enterprises: Mediating Effects Of Differentiation Strategy. *Competitiveness Review*, 29(5), 551-572. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2018-0038>.
- Shneikat, B. & Alrawadieh, Z. (2019). Unraveling Refugee Entrepreneurship And Its Role In Integration: Empirical Evidence From The Hospitality Industry. *Service Industries Journal*: 1-22. <https://doi.org/10.1080/02642069.2019.1571046>.
- Shrestha, N. (2021). Factor Analysis as a Tool for Survey Analysis. *American Journal of Applied Mathematics and Statistics*, 9(1), 4-11. doi: 10.12691/ajams-9-1-2.
- Siregar, Z. M. E., Suryana, E. A. & Senen, S. H. (2019). Factors Influencing Innovative Work Behavior: An Individual Factors Perspective. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 8(9), 324–327.
- Soares, M. D. C. & Perin, M. G. (2020). Entrepreneurial Orientation And Firm Performance: An Updated Meta-Analysis. *RAUSP Management Journal*, 55(2), 143–159. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-01-2019-0014>.
- Soputan, G. J. & Sumual, T. E. M. (2022). Employee' Innovative Work Behavior. *SHS Web of Conferences* 149, 02014. <https://doi.org/10.1051/shsconf/202214902014>.
- Staughton, R. & Johnston, R. (2005). Operational Performance Gaps In Business Relationships. *International Journal of Operations & Production Management*, 25(4), 320-332. <http://dx.doi.org/10.1108/01443570510585525>.
- Sürücü, L. & Maslakçı, A. (2020). Validity And Reliability In Quantitative Research. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2694–2726. <https://doi.org/10.15295/bmij.v8i3.1540>
- Szreter, S. & Woolcock, M. (2004). Health By Association? Social Capital, Social Theory, And The Political Economy Of Public Health. *International journal of epidemiology*, 33(4), 650–667. <https://doi.org/10.1093/ije/dyh013>.
- Şahin, A. & Fırat A. (2018). Bireylerin Hedonik Tüketim Davranışlarına Sosyal Medyanın Etkisi. *Turkish Journal of Marketing*, 3(2), 127-142.
- Şahin, C. (2011). Sosyal Ve Entellektüel Sermayenin İlköğretim İle Ortaöğretim Okullarında Kullanılma Düzeylerinin Okul Yöneticilerinin Görüşleri Doğrultusunda İncelenmesi. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Atatürk Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Erzurum.

- Şavkar, E. (2011). Sosyal Sermayenin Unsurları Ve Ekonomik Kalkınmayla ilişkisi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Şen, M. (2014). Türkiye’de İç Göçlerin Neden ve Sonuç Kapsamında İncelenmesi. Çalışma ve Toplum, 1(40), 231-256.
- Taouab, O. & Issor, Z. (2019). Firm Performance: Definition And Measurement Models. European Scientific Journal, 15(1), 93-106. Doi:10.19044/esj.2019.v15n1p93.
- TDK. (2023). Türk Dil Kurumu. Güncel Türkçe Sözlük. <https://sozluk.gov.tr/> (Erişim: 15.01.2023).
- Teeratansirikool, L., Siengthai, S., Badir, Y. & Charoenngam, C. (2013). Competitive Strategies And Firm Performance: The Mediating Role Of Performance Measurement. International Journal of Productivity and Performance Management, 62(2), 168-184.
- Tegano, D. W. (1990). Relationship of Tolerance of Ambiguity and Playfulness to Creativity. Psychological Reports, 66(3), 1047–1056. <https://doi.org/10.2466/pr0.1990.66.3.1047>.
- Tekin, D. (2018a). Tekno-Girişimlerde Girişimci Pazarlama, Girişimcilik Eğilimi ve İşletme Performansı İlişkisi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Tekin, Z. (2018b). Muş İlinin Kadın Girişimcilik Eğilimini Belirlemeye Yönelik Bir Pilot Araştırma. BMIJ, 6(1), 149-165. doi: <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v6i1.222>.
- Telsaç, C. & Telsaç, Y. Ö. (2022). Causes Of Migration and its Effects. 2nd International Symposium"Global Migration Phenomenon" With its Security, Economic, Social, Political and Cultural Dimensions, Ankara, 427-433.
- Thet, K. K. (2014). Pull and Push Factors of Migration: A Case Study in the Urban Area of Monywa Township, Myanmar. Research Report. The World of Statistics. March 24, 1(4), 1-14. <https://www.worldofstatistics.org/files/2014/03/Pull-and-Push-Factors-of-Migration-Thet.pdf>.
- Tiftik, H. & Zincirkıran, M. (2014). A Survey of Entrepreneurial Tendencies Candidate Young Entrepreneurs: Foundation University Sample. Journal of Management Research, 6(2), 177-200.
- Toker, B. (2007). Demografik Değişkenlerin İş Tatminine Etkileri: İzmir’deki Beş Ve Dört Yıldızlı Otellere Yönelik Bir Uygulama. Doğu Üniversitesi Dergisi, 8(1), 92-107.
- Truong, H., Sampaio, P., Carvalho, M. D. S., Fernandes, A. C. & An, D. T. B. (2014). The Role Of Quality Management Practices In Operational Performance: An Empirical Study In A Transitional Economy. In 1st International Conference on Quality Engineering and Management, 717-733.

- Tukel, Y., Atılgan, D. & Temel, A. S. (2020). Spor Lisesi Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri (Konya İli Örneği). *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*. 14(3), 450-464.
- Tulum, S. (2019). Çok Boyutlu Performans Değerleme Yöntemleri Ve Bu Yöntemlerin Yönetim Muhasebesi Açısından Değerlendirilmesi. *International Journal Of Afro-Eurasian Research (IJAR)*. 4(7), 93-109.
- Tunca, H. Ö. & Karadağ, A. (2018). Suriye'den Türkiye'ye Göç: Tehditler Ve Fırsatlar. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*. 28(2), 47-68.
- Tura, B., & Akbasli, S. (2022). Factors affecting innovative work behaviors of teachers from the perspective of organizational intelligence. *Journal of Qualitative Research in Education*, 29, 203-234, doi: 10.14689/enad.29.8.
- Turgut, E. & Beğenirbaş, M. (2013). Çalışanların Yenilikçi Davranışları Üzerinde Sosyal Sermaye Ve Yenilikçi İklimin Rolü: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 23(2), 101-124.
- Turgut, E. & Beğenirbaş, M. (2014). İlişkisel Sosyal Sermayenin Yenilikçi Davranışa Etkisinde Örtülü Bilgi Paylaşımı Davranışının Aracılık Rolü. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 146-160.
- Turgut, E. & Beğenirbaş, M. (2016). Yenilikçi İklimin ve Sosyal Sermayenin Bilgi Paylaşımı ve Yenilikçi Davranışa Etkisi. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 15(1), 113-147.
- Turkina, E. & Thai, M. T. T. (2013). Social Capital, Networks, Trust And Immigrant Entrepreneurship: A Cross Country Analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 7(2), 108-124. <https://doi.org/10.1108/17506201311325779>.
- Türkoğlu, T., Tetik, S. & Açıkgöz, A. (2017). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Sosyo-Demografik Özellikleri İle Girişimci Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Araştırılması. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 12(45), 1-13.
- Tüysüz, N. (2011). Sosyal Sermayenin Ekonomik Gelişme Açısından Önemi ve Sosyal Sermaye Endeksinin Hesaplanması. Uzmanlık tezi. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Ulama, S. (2016). Turizm Lisans Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Sakarya Üniversitesi Örneği. *International Conference On Eurasian Economies. Session 5D: Turizm*, 741-751. <https://doi.org/10.36880/C07.01674>.
- Ural, A. & Kılıç, İ. (2011). Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Uygun, M., Güner, E. & Kılıç, S. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Kent Tatmini Ve Bağlılık Duygularının Gelişiminde Kent Deneyimlerinin Rolü. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(4), 129-152.
- Uysal, M. & Günay, S. (2001). Durbin-Watson Ölçütüne Göre Kararsızlık Bölgesinde Bulunan Negatif Otokorelasyon İçin Bazı Testler. *Anadolu Üniversitesi Bilim Ve Teknoloji Dergisi*, 2(2), 277-284.

- Uzuncan, H. E. & Artuğer, S. (2022). Sosyal Hizmet Ortamının Restoran İmajına Etkisi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 10(3), 2351-2368. DOI: 10.21325/jotags.2022.1095.
- Ülker, M., Kılıçarslan, D. & Derman, E. (2016). Kano Sporuna Katılım Motivasyonu: Manavgat Destinasyonunda Bir Uygulama. 8. Lisansüstü Turizm Öğrencileri Araştırma Kongresi, Nevşehir.
- Ünal, S. & Aydın, M. (2021). Evaluation of the Performance of Equity Funds in Turkey, *Journal of Business Research-Turk*, 13(2), 1200- 1215. <https://doi.org/10.20491/isarder.2021.1193>.
- Ünsal, A. (2019). Uluslararası Göç Kavramı ve Uluslararası Göçün Ülke Ekonomileri Üzerinde Muhtemel Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 18, 50-61.
- Vandor P. (2021). Are Voluntary International Migrants Self-selected For Entrepreneurship? An Analysis of Entrepreneurial Personality Traits, *Journal of World Business*, 56(2), 101142. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101142>.
- Venkatraman, N. & Ramanujam, V. (1986). Measurement Of Business Performance In Strategy Research: A Comparison Of Approaches. *Academy of Management Review*, 1(4), 801-808.
- Vinogradov, E. & Gabelko, M. (2010). Entrepreneurship among Russian immigrants in Norway and their stay- at-home peers. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 461-479.
- Volery, T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: A Theoretical Framework. *Handbook Of Research On Ethnic Minority Entrepreneurship*, 1, 30-41.
- Vurgun, L. (2019). Girişimcilikte Sosyal Sermayenin Rolü: Başarılı Girişimciler Üzerine Nitel Bir Değerlendirme. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(12), 35-46.
- Wahl, D. & Münch, J. (2022). Turning Students Into Industry 4.0 Entrepreneurs: Design And Evaluation Of A Tailored Study Program. *Entrepreneurship Education*, 5, 225–259. <https://doi.org/10.1007/s41959-022-00077-9>.
- Wakkee, I., Elfring, T. & Monaghan, S. (2010). Creating Entrepreneurial Employees In Traditional Service Sectors, The Role Of Coaching And Self-Efficacy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6, 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0078-z>.
- Wang, Z. & Wang, N. (2012). Knowledge Sharing, Innovation And Firm Performance. *Expert Systems with Applications*, 39(10), 8899-8908.
- Wang, Z., Wang, N. & Liang, H. (2014). Knowledge Sharing, Intellectual Capital And Firm Performance. *Management Decision*, 52(2), 230-258. <https://doi.org/10.1108/MD-02-2013-0064>.
- Warschauer, M. (2003). Social Capital And Access. *Universal Access in the Information Society*, 2(4), 1–12. doi:10.1007/s10209-002-0040-8.

- Wauters, B. & Lambrecht, J. (2008). Barriers To Refugee Entrepreneurship In Belgium: Towards An Explanatory model. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(6), 895–915. <https://doi.org/10.1080/13691830802211190>.
- Weiers, R. (2008). *Introduction to Business Statistics*, 7th. South Western Cenage Learning.
- Willekens, M., Bauwhede, H. V., Gaeremynck, A. & Van De Gucht, L. (2005). Internal and external governance and the voluntary disclosure of financial and non-financial performance. Paper Presented at BAA Auditing SIG Conference 2005, 15th National Auditing Conference, Aston Business School, March 11-12.
- Williams, N., Huggins, R. & Thompson, P. (2018). Entrepreneurship And Social Capital: Examining The Association In Deprived Urban Neighbourhoods. *International Journal of Urban and Regional Research*, 44(2), 1-21. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12589>.
- Woolcock, M. (2001). The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcome. *Canadian journal of policy research*, 2(1), 65- 88.
- Wu, S., Matthews, L. & Dagher, G.K. (2007). Need For Achievement, Business Goals, And Entrepreneurial Persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-941. <https://doi.org/10.1108/01409170710833358>.
- Wu, W. Y., Lee, L. Y. & Pham, T. T. (2020). Examining The Influence Of Expatriates' Social Capital And Knowledge-Sharing Behavior On Financial Performance. *International Journal of Organizational Analysis*, 28(3), 557-577. <https://doi.org/10.1108/IJOA-07-2019-1822>.
- Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M. & Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, Babson Park – Santiago – Kuala Lumpur – London.
- Yalcinsoy, A. & Aksoy, C. (2018). Girişimcilik Eğilimlerinin Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Business and Economics Research Journal*, 9(4), 901-909. doi: 10.20409/berj.2018.146.
- Yaman, A. (2016). Suriyeli Sosyal Sermayenin İnşası ve Yeniden Üretim Sürecinin Sivil Toplum ve Ekonomik Hayat Alanlarında İncelenmesi. *Göç Araştırmaları Dergisi*, 2(3), 94-127.
- Yao, X., Wu, X. & Long, D. (2016). University Students' Entrepreneurial Tendency In China: Effect Of Students' Perceived Entrepreneurial Environment. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(1), 60-81. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2015-0021>.
- Yasin, M. M. & Gomes, C. F. (2010). Performance Management In Service Operational Settings: A Selective Literature Examination. *Benchmarking: An International Journal*, 17(2), 214–231.
- Yavuz, S. (2010). Hataları Ardışık Bağımlı (Otokorelasyonlu) Olan Regresyon Modellerinin Tahmin Edilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 123-140.

- Yeşil, S. , Doğan, İ. & Doğan, Ö. (2016). Örgüt Kültürünün Girişimcilik Yönelimi İle Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi: Kahramanmaraş İli Tekstil Sektörü Örneği. *Journal of Management and Economics Research*, 14(1), 150-172.
- Yıkılmaz, I. (2018). The Comparison Of Y And Z Generation's Entrepreneurship Characteristics: An Empirical Study On University And High School Students. Yıldırım Beyazıt University, The Institute Of Social Sciences, The Degree Of Master Of Management And Organization, 1-105.
- Yıldırım, İ. & Yüksekbiçgili, Ö. (2021). Göçmen Girişimciliği ve Suriyeli Göçmenlerin İş Kurma Sorunları. *Socrates Journal of Interdisciplinary Social Studies*, 10, 112-130. <https://doi.org/10.51293/socrates.77>.
- Yıldırımoglu, H. (2005). Uluslararası Emek Göçü Almanya'ya Türk Emek Göçü. *Kamu-İş Dergisi*, 8(1), 1-24.
- Yılmaz, A. (2014). Uluslararası Göç: Çeşitleri, Nedenleri Ve Etkileri. *Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 9(2), 1685-1704.
- Yılmaz, C. (2019). İmalat İşletmelerinde Bilgi Yönetimi ile Performans Arasındaki İlişkide Sosyal Sermayenin Rolü. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(4), 165-186. DOI: 10.18037/ausbd.668637.
- Yılmaz, M., & Bayır, Ö. (2018). Çalışanlarda Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ve Motivasyonun İşten Ayrılma Niyetine Ve İş Tatminine Etkileri Üzerine Bir Araştırma. *Social Sciences Studies Journal*, 4(20), 2502-2523.
- Yılmaz, V., Çelik Efşan, N. & Mecek, M. (2020). Suriyeli Göçmenlerin Kentlere Etkilerinin Torbalı Özelinde Değerlendirilmesi. *Türkiye'de Göçün Kentler Üzerindeki Etkileri ve Yönetimi* (Ed. Vedat Yılmaz, Yıldız Atmaca), Ekin Yayınları, Bursa, 285-312.
- Yılmaz, V. & Telsaç, C. (2021). Göç Olgusu Ve Türkiye'deki Suriyeli Göçmenlerin Kentlerdeki Sayısal Durumu. (Ed. E. Arslan), Bölgesel Gelişmeler Işığında Uluslararası Göç ve Türkiye, Nobel Yayınevi, 31-55.
- Yiğit, N., Bütüner, S. & Dertlioğlu, K. (2008). Öğretim Amaçlı Örütbağ Sitesi Değerlendirme Ölçeği Geliştirme. *Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi*, 2(2), 38-51.
- Yuan, F. & Woodman, R. W. (2010). Innovative Behavior In The Workplace: The Role Of Performance And Image Outcome Expectations. *Academy of Management Journal*, 53(2): 323- 342.
- Yücekaya, P. & Hündür, U. B. (2020). Kurum İçi İletişimin Çalışanların İş Tatminine Etkisi: Çanakkale İlinde Bir Araştırma. *Journal of Original Studies*, 1(1), 39-54.
- Zaptçioğlu Çelikdemir, D. , Katrinli, A. & Samur Temaran, B. (2021). The Impact Of Machiavellinism On The Relationship Between Culture And Entrepreneurial Tendency. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(2), 235-254. DOI: 10.24889/ifede.839752.
- Zehir, C., Gurol, Y., Karaboga, T. & Kole, M. (2016). Strategic Human Resource Management and Firm Performance: The Mediating Role of Entrepreneurial Orientation. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 235, 372-381.

- Zerenler, M. (2005). Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı Ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 1, 1-36.
- Zhang, M., Guo, H. & Zhao, X. (2017). Effects Of Social Capital On Operational Performance: Impacts Of Servitisation. International Journal of Production Research, 55(15): 4304-4318. DOI: 10.1080/00207543.2016.1246764.
- Zimmermann, K. (2017). Migration for Development: From Challenges to Opportunities. Revue d'économie du développement, 25, 13-30. <https://www.cairn-int.info/journal--2017-1-page-13.htm>.



EKLER

EK 1. Etik Kurulu Onayı

Evrak Tarih ve Sayısı: 31.01.2022-143797



T.C.
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sayı : E-81948136-100-143797
Konu : Eğitim - Öğretim İşleri (Genel)

31.01.2022

İLGİLİ MAKAMA

Enstitümüz İşletme Anabilim Dalı Doktora öğrencimiz Subhi KORD ARABO'nun "Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Sosyal Sermaye Ve Girişimcilik Eğitimlerinin Yenilikçi Davranışlara Ve Firma Performansına Etkisi TRC1 BÖLGESİNDE ARAŞTIRMA" konulu araştırma çalışması için Üniversitemiz Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurul toplantısının, **14.01.2022** tarih ve **01 nolu** toplantısında alınan **41 nolu** karar aşağıda belirtilmiştir.

Karar 41. Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 24.12.2021 tarih, 129968 sayılı ve "Etik Kurul Onayı (Subhi KORD ARABO)" konulu yazısı incelenmiş olup Üniversitemiz Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı doktora programı öğrencisi Subhi KORD ARABO'nun "Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Sosyal Sermaye Ve Girişimcilik Eğitimlerinin Yenilikçi Davranışlara Ve Firma Performansına Etkisi TRC1 BÖLGESİNDE ARAŞTIRMA" konulu araştırma çalışmasının Üniversitemiz Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunca değerlendirilmesi istenmektedir. Kurula yapılan başvuru; çalışmanın amacı, yöntemi, veri kaynakları ve veri toplama araçları açısından değerlendirilmiştir. Kurulumuza beyan edilen belgelere dayalı olarak yapılan incelemeler sonucunda başvuruya ilişkin etik aykırılık tespit edilmemiş olup, adı geçen öğrencinin söz konusu proje çalışmasını yapabilmesinin uygun görülmesine; oy birliği ile karar verilmiştir.

Adı geçen öğrencinin çalışmalarını yürütebilmesi için gerekli izinlerin verilmesi hususunu bilgilerinize arz/rica ederim.

Doç.Dr. Erol ERKAN
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu : *BS9KH4J84U* Pin Kodu : 19162

Belge Takip Adresi : <https://turkiye.gov.tr/gaziantep-universitesi-ebys>

Adres : Üniversite Bulvarı P.K. 27310 Şehitkamil / Gaziantep, TÜRKİYE
Telefon : (0342) 317 18 97 Faks:0 (342) 360 10 13
e-Posta : sosbil@gantep.edu.tr Web : www.gantep.edu.tr
Kep Adresi : gaun@hs01.kep.tr

Bilgi için : İlknur Uzgör Yağan
Unvanı : Bilgisayar İşletmeni



EK 2. Anket Formu

ANKET FORMU	
Sayın Katılımcı, Bu anket formu, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda hazırlanan “Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Sosyal Sermaye ve Girişimcilik Eğilimlerinin Yenilikçi Davranışlara ve Firma Performansına Etkisi: TRC1 Bölgesinde Bir Araştırma” konulu Doktora tezinde kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Katkılarınız için teşekkür ederiz. Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY Gaziantep Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Subhi Kord ARABO Gaziantep Üniversitesi SBE İşletme ABD Not: Bu ankette kullanılan sorular önceki çalışmalardan yararlanılarak hazırlanmıştır. Suriyeli göçmen girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerini ölçmek için Safran'ın (2020) “Sosyal Sermaye Ölçeği”, yenilikçi davranışlarını ölçmek için Scott ve Bruce (1994) tarafından geliştirilen tek boyutlu “Yenilikçi Davranış Ölçeği”, girişimcilik eğilimlerini ölçmek için İşcan ve Kaygın'ın (2011) “Girişimcilik Eğilimi Ölçeği”, firmalarının performansını ölçmek için ise Wang ve Wang'ın (2012) Operasyonel Performans Ölçeği ve Wang, Wang ve Liang'ın (2014) Finansal Performans Ölçeği kullanılmıştır.	

Firmanızın bulunduğu İl: ☐ Gaziantep ☐ Kilis ☐ Adıyaman

Firmanızın bulunduğu ilçe:

BİRİNCİ BÖLÜM: SURIYELİ GİRİŞİMCİLERİN KİŞİSEL ÖZELLİKLERİ	
1. Cinsiyetiniz?	☐ Erkek ☐ Kadın
2. Medeni Durumunuz?	☐ Evli ☐ Bekar
3. Yaşınız?	☐ 25 veya altı ☐ 26-30 ☐ 31-40 ☐ 41-50 ☐ 51 veya üzeri
4. Eğitim Durumunuz?	☐ Okuma yazma bilmiyorum ☐ İlk okul ☐ Orta okul ☐ Lise ☐ Ön Lisans ☐ Lisans ☐ Yüksek Lisans ☐ Doktora
5. İş Deneyiminiz?	☐ 1-5 ☐ 6-10 ☐ 11-15 ☐ 16-20 ☐ 21 veya üzeri
6. Suriye'de savaştan önce iş yeriniz var mıydı?	☐ Evet ☐ Hayır
6a. Suriye'de savaştan önce iş yeriniz var ise, şimdiki çalıştığınız sektörle aynı mıydı?	☐ Evet ☐ Hayır

İKİNCİ BÖLÜM: FİRMALARIN ÖZELLİKLERİ	
1. Firmanızın hukuksal yapısı nedir?	☐ Şahıs Firması ☐ Limited Şirket ☐ Anonim Şirket ☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz):
2. Firmanızın kuruluş yılı nedir?	
3. Firmanızın faaliyet alanı nedir?	☐ Üretim (İmalat) ☐ Ticaret ☐ Hizmet ☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz):
4. Firmanızda ortak sayısı nedir?	☐ Tek ortaklı (Sadece siz) ☐ 2 ortaklı ☐ 3 ortaklı ☐ 4 ortaklı ☐ 5 ortaklı ☐ 6 ortaklı ☐ 7 ortaklı ve üzeri
5. Firmanızın çalışan sayısı nedir?	☐ 0 – 9 ☐ 10 – 49 ☐ 50 – 249 ☐ 250 ve üzeri
6. Firmanızın yıllık net satış hasılatı ne kadardır?	☐ 0 - 3.000.000 TL arasında ☐ 3.000.001 TL - 25.000.000 TL arasında ☐ 25.000.001 TL - 125.000.000 TL arasında ☐ 125.000.000 TL'nin Üstü
7. Satışlarınızın yüzde kaçını yurt dışına ihracat yapıyorsunuz?	☐ % 0 Hiç ihracat yapmıyoruz ☐ % 0 -25 arası ☐ % 26 -50 arası ☐ % 51 -75 arası ☐ % 76 -99 arası ☐ % 100 İhracat temeli çalışıyoruz
8. Firmanız hangi dijital kanallara sahiptir? (Birden fazla seçebilirsiniz)	

☐ Web Sayfası	☐ Facebook
☐ Whatsapp	☐ Instagram
☐ Çevrimiçi (Online) satış platformu (kendinize ait yada çevrimiçi bir platformda)	
☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)	☐ Hiçbirine sahip değilim
9. Firmanız hangi Sınai Haklara sahiptir? (Birden fazla seçebilirsiniz)	
☐ Patent	☐ Marka
☐ Endüstriyel Tasarım	☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)
☐ Hiçbiri yok	
10. Firmanızın kuruluşunda finansmanı nasıl sağladınız? (Birden fazla seçebilirsiniz)	
☐ Şahsi paramı veya birikimimi kullandım	☐ Aile, akraba ve arkadaşlardan borç aldım
☐ Bankadan kredi kullandım	
☐ Devlet Kuruluşlarından (KOSGEB, İpekyolu kalkınma ajansı, Ticaret bakanlığı vb.) kredi veya hibe aldım	
☐ Uluslararası kuruluşlardan hibe aldım	☐ Diğer (Lütfen Belirtiniz)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Lütfen aşağıdaki ifadeleri size göre 1 ile 5 arasında değerlendiriniz.	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
SOSYAL SERMAYE					
1. Kamu kurumları ve siyaset camiasında önemli tanıdıklarım bulunmaktadır.	1	2	3	4	5
2. Üniversite çalışanları ve akademisyenlerle iyi ilişkilere sahibim.	1	2	3	4	5
3. Sahip olduğum sosyal çevre sayesinde pek çok sorunumu kolayca çözebiliyorum.	1	2	3	4	5
4. İş açısından önemli kişilerle iyi bir iletişime sahibim.	1	2	3	4	5
5. Medya ve kültür/sanat dünyasından ünlü tanıdıklarım var.	1	2	3	4	5
6. İş dünyasında önemli tanıdıklarım bulunmaktadır.	1	2	3	4	5
7. Yurt dışında önemli bağlantılara sahibim.	1	2	3	4	5
8. Çalıştığım sektörde geniş bir çevrem (tedarikçiler, proje ortakları, müşteriler) var.	1	2	3	4	5
9. Yeni iş ilişkileri kurmak ve mevcut olanları sürdürmek için çaba ve zaman sarf ederim.	1	2	3	4	5
10. Çalıştığım yerlerde kritik bilgiler sağlayabilecek kişilerle aram iyidir.	1	2	3	4	5
11. İnternet ve sosyal medyadaki bağlantılarımı etkili kullanıyorum.	1	2	3	4	5
12. Sivil toplum kuruluşlarındaki faaliyetlerim sayesinde geniş bir sosyal çevreye sahip biriyim.	1	2	3	4	5
13. Aile ve akrabalarım sayesinde geniş bir sosyal çevreye sahibi biriyim.	1	2	3	4	5
14. İhtiyacım olduğunda yakın arkadaşlarımdan yardımcı olacağına güvenim tamdır.	1	2	3	4	5
15. Mahalledeki esnaf ve komşularımla iyi ilişkilerim bulunmaktadır.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ					
1. Kendimi büyük hedeflere ulaşma konusunda azimli buluyorum.	1	2	3	4	5
2. Başarılma yeteneğim konusunda kendime güvenirim.	1	2	3	4	5
3. Zekam ve kapasitem sayesinde karşılaştığım zorluklarla baş edebilirim.	1	2	3	4	5
4. Girişimci kelimesi beni tanımlar.	1	2	3	4	5
5. Diğer insanlar çevrede olağan dışı bir şeyler görmediği halde ben işle ilgili fırsatları algılayabilirim.	1	2	3	4	5
6. Her zaman mevcut yöntemlerden daha iyi yöntemlerin var olduğuna inanırım.	1	2	3	4	5
7. Bir konu üzerinde farklılık yaratacak düşünceler ortaya koyma yeteneğine sahibim.	1	2	3	4	5
8. Yeni, ilginç, hatta çılgın fikirleri üretme yeteneğine sahibim.	1	2	3	4	5
9. İşlerin yapılma şeklini değiştirmekten kaçınmam.	1	2	3	4	5
10. İnsanlar girişimcilerden etkilenirler.	1	2	3	4	5
11. Rekabeti severim çünkü rekabet daha fazla çalışmamı sağlar.	1	2	3	4	5
12. Bir şeyi onu yapmış olmak için değil mükemmel yapmış olmak için yaparım.	1	2	3	4	5
13. Hayatta hiçbir şey büyük başarıların yerini tutamaz.	1	2	3	4	5
14. Başarılı olduğumu hissetmezsem yüksek ücretli olsaydı o işi yapmaktan hoşlanmam.	1	2	3	4	5
15. Bir şeylerin olmasını beklemek ya da seyretmek yerine ben kendim bir şeyler yapmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
16. Yaptığım işlerle ilgili karşılaştığım her türlü gelişme kontrolüm altındadır.	1	2	3	4	5
17. Kendi hareketlerimi kendim kontrol ederim.	1	2	3	4	5
18. Başkasının gözetimi olmadığı zamanlarda daha başarılı olurum.	1	2	3	4	5

19. Kendi işinde çalışmak başkasının işinde çalışmaktan daha keyiflidir.	1	2	3	4	5
20. Yaşamımdaki olayların sonuçlarını şans ve kötü kader değil ben etkilerim.	1	2	3	4	5
21. Kendimi risk alabilen biri olarak görüyorum.	1	2	3	4	5
22. Hisselerinin kar getirebileceğini hesaplayabildiğim bir ortaklığa paramı yatırmaktan çekinmem.	1	2	3	4	5
23. Yaptığım işte yükselmek için büyük risk almaya gönüllüyüm.	1	2	3	4	5
24. Başarı için doğru zamanda doğru işi yapmak gerekir.	1	2	3	4	5
25. Kriz durumlarında bile girişimcilikte bulunmak gerekmektedir.	1	2	3	4	5
26. İşin sürekli ve güvenli olması benim için önemli değildir.	1	2	3	4	5
27. Düzensiz şartlarda çalışmaktan zevk alırım.	1	2	3	4	5
YENİLİKÇİ DAVRANIŞ					
1. Yeni teknolojiler, süreçler, çalışma yöntemleri, teknikler ve/veya ürün fikirleri araştırırım.	1	2	3	4	5
2. Yenilikçi fikirler geliştiririm.	1	2	3	4	5
3. Yeni fikirleri başkalarına tanıtır ve savunurum.	1	2	3	4	5
4. Yeni fikirler için kaynaklar araştırır ve tahsis ederim.	1	2	3	4	5
5. Yeni fikirlerin uygulanması için gerekli plan ve programları yaparım.	1	2	3	4	5
6. Yenilikçi bir insanım.	1	2	3	4	5
FİRMA PERFORMANSI					
1. Firmamızın müşteri memnuniyeti, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
2. Firmamız kalite açısından, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
3. Firmamızın maliyet yönetimi, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
4. Firmamızın değişimlere yanıt verebilme yeteneği, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
5. Firmamızın verimliliği, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
6. Firmamız varlık yönetimi, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
7. Firmamızda yatırım getirisi, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
8. Firmamızın varlık getirisi, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
9. Firmamızın ortalama satış geliri, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
10. Firmamızın ortalama kârlılığı, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
11. Firmamızın kâr artışı, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5
12. Firmamızın satış büyümesi, rakiplerinden daha iyidir.	1	2	3	4	5

ANKET BİTMİŞTİR. CEVAPLANDIRDIĞINIZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ.