



**GİRİŞİMCİLİK DENEYİMİNE DAYALI GİRİŞİMCİ
TÜRLERİNİN GİRİŞİMSSEL TUTUM VE
DAVRANIŞLARININ ARAŞTIRILMASI: KARABÜK
İLİ ÖRNEĞİ**

**2022
YÜKSEK LİSANS TEZİ
GİRİŞİMCİLİK**

Caner GÜNAYDIN

**Tez Danışmanı
Doç. Dr. Ramazan UYGUN**

**GİRİŞİMCİLİK DENEYİMİNE DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİNİN
GİRİŞİMSSEL TUTUM VE DAVRANIŞLARININ ARAŞTIRILMASI:
KARABÜK İLİ ÖRNEĞİ**

Caner GÜNAYDIN

Doç. Dr. Ramazan UYGUN

T.C.

Karabük Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Girişimcilik Anabilim Dalında

Yüksek Lisans Tezi

Olarak Hazırlanmıştır

KARABÜK

MAYIS 2022

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	2
DOĞRULUK BEYANI	5
ÖNSÖZ	6
ÖZ.....	7
ABSTRACT.....	8
ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ.....	9
ARCHIVE RECORD INFORMATION	10
ARAŞTIRMANIN KONUSU	11
ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ	11
ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	11
KAPSAM VE SINIRLILIKLAR/KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER	11
1. BİRİNCİ BÖLÜM	12
GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI	12
1.1. Girişimciliğin Önemi.....	12
1.2. Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tarihsel Açıdan Analizi	17
2. İKİNCİ BÖLÜM	21
BEŞERÎ SERMAYE YAKLAŞIMI	21
2.1. Beşerî Sermaye Kavramının Kökeni.....	22
2.2. Beşerî Sermaye Kavramını Ön Plana Çıkaran Gelişmeler.....	24
2.2.1. Küreselleşme ve Bilgi Toplumunun Gelişmesi.....	25
2.2.2. Yeni Ekonominin Yükselişi.....	27
2.2.3. Entelektüel Sermayenin Önem Kazanması.....	28
2.3. Beşerî Sermayenin Girişimcilik Araştırmalarında Önemi ve Rolü	31
2.3.1. Beşerî Sermaye ve Girişimsel Fırsatlar	32
2.4. Beşerî Sermayenin Boyutları	35
2.4.1. Genel Beşerî Sermaye.....	35
2.4.2. Girişimciliğe Özgü Beşerî Sermaye.....	38
2.4.2.1. Aile Girişimcilik Geçmişi	39
2.4.2.2. İş Sahipliği Deneyimi.....	40
2.4.2.3. Algılanan Kabiliyetler	42

3. ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....	49
GİRİŞİMCİLİK DENEYİMİNE DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİ	49
3.1. Deneyimsiz Girişimci Kavramı.....	53
3.2. Deneyimli Girişimci Kavramı ve Türleri.....	53
3.2.1. Seri Girişimciler	55
3.2.2. Portföy Girişimciler	56
4. DÖRDÜNCÜ BÖLÜM.....	58
BULGULAR.....	58
SONUÇ	80
KAYNAKÇA.....	87
TABLolar LİSTESİ	92
ŞEKİLLER LİSTESİ	93
EK: ANKET FORMU	94
ÖZGEÇMİŞ	97

TEZ ONAY SAYFASI

Caner GÜNEYDİN tarafından hazırlanan “GİRİŞİMCİLİK DENEYİMİNE DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİNİN GİRİŞİMSEL TUTUM VE DAVRANIŞLARININ ARAŞTIRILMASI: KARABÜK İLİ ÖRNEĞİ” başlıklı bu tezin Yüksek Lisans Tezi olarak uygun olduğunu onaylarım.

Doç. Dr. Ramazan UYGUN

.....

Tez Danışmanı, Girişimcilik Anabilim Dalı

Bu çalışma, jürimiz tarafından Oy Birliği ile Girişimcilik Anabilim Dalı Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir. 25/04/2022

Ünvanı, Adı SOYADI (Kurumu)

İmzası

Başkan : Doç. Dr. Ramazan UYGUN (KBÜ)

.....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Hasan TERZİ (KBÜ)

.....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Tanju ÇOLAKOĞLU (ÇOMÜ)

.....

KBÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yönetim Kurulu, bu tez ile, Yüksek Lisans Tezi derecesini onamıştır.

Prof. Dr. Hasan SOLMAZ

.....

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

DOĞRULUK BEYANI

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum bu çalışmayı bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı herhangi bir yola tevessül etmeden yazdığımı, araştırmamı yaparken hangi tür alıntıların intihal kusuru sayılacağını bildiğimi, intihal kusuru sayılabilecek herhangi bir bölüme araştırmamda yer vermediğimi, yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bu eserlere metin içerisinde uygun şekilde atıf yapıldığını beyan ederim.

Enstitü tarafından belli bir zamana bağlı olmaksızın, tezimle ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak ahlaki ve hukuki tüm sonuçlara katlanmayı kabul ederim.

Adı Soyadı: Caner GÜNAYDIN

İmza :

ÖNSÖZ

Eğitim ve öğretim hayatım boyunca desteklerini benden esirgemeyen aileme, tez çalışmasının ortaya çıkmasında bilimsel katkıları, gösterdiği ilgi ve anlayıştan dolayı, kıymetli hocam ve tez danışmanım Doç. Dr. Ramazan UYGUN'a teşekkür ederim.



ÖZ

Girişimciliğin geçerli bir tanımsal çerçeveye ihtiyacı vardır. Toplumların sahip olduğu kültürel değerler, devlet gelenekleri, iktisat zihniyetleri ve girişimciliği algılayış biçimleri; girişimciliğin gelişmesinde ve toplum tarafından kabul görmesinde önemli faktörlerdir. Girişimcilik kültürünün yaygın olduğu toplumlarda bir taraftan ekonomik kalkınma hızla gerçekleşirken, bir taraftan da girişimci toplum tarafından kabul gören ve saygı uyandıran bir birey biçiminde algılanmaktadır. Bu algılama; girişimciliğin istenilir bir kariyer seçimi olmasını desteklemekte ve bireylerin bu kariyeri seçmelerini tetikleyen faktörlerden birisi olmaktadır.

Bu çerçevede; yapılan çalışmanın amacı, girişimcilerin gerek fırsatların tespiti gerekse fırsatlardan yararlanmak için iş kurma süreçlerinde ortaya koydukları farklı tutum ve davranışlarının girişimci türleri bazında incelenmesidir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimci, Beşerî Sermaye, Girişimci Türleri

ABSTRACT

Entrepreneurship needs a valid definitional framework. Cultural values, state traditions, economic mentalities and entrepreneurship perceptions of societies; are important factors in the development of entrepreneurship and its acceptance by the society. In societies where the culture of entrepreneurship is widespread, on the one hand, economic development takes place rapidly, on the other hand, the entrepreneur is perceived as an individual who is accepted and respected by the society. This perception; It supports entrepreneurship to be a desirable career choice and is one of the factors that trigger individuals to choose this career.

In this context; the aim of the study is to examine the different attitudes and behaviors of entrepreneurs in the process of establishing a business in order to determine the opportunities and take advantage of the opportunities, on the basis of entrepreneurial types.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneur, Human Capital, Entrepreneur Types

ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ

Tezin Adı	Girişimcilik Deneyimine Dayalı Girişimci Türlerinin Girişimsel Tutum ve Davranışlarının Araştırılması: Karabük İli Örneği
Tezin Yazarı	Caner GÜNAYDIN
Tezin Danışmanı	Doç. Dr. Ramazan UYGUN
Tezin Derecesi	Yüksek Lisans
Tezin Tarihi	25/01/2022
Tezin Alanı	GİRİŞİMCİLİK
Tezin Yeri	KBÜ/LEE
Tezin Sayfa Sayısı	98
Anahtar Kelimeler	Girişimcilik, Girişimci, Beşerî Sermaye, Girişimci Türleri

ARCHIVE RECORD INFORMATION

Name of the Thesis	Investigation of Entrepreneurial Attitudes and Behaviors of Types of Entrepreneurs Based on Entrepreneurial Experience: The Case of Karabuk
Author of the Thesis	Caner GUNAYDIN
Advisor of the Thesis	Assoc. Prof. Dr. Ramazan UYGUN
Status of the Thesis	Master of Science (M.Sc.)
Date of the Thesis	25/01/2022
Field of the Thesis	Entrepreneurship
Place of the Thesis	KBU/LEE
Total Page Number	98
Keywords	Entrepreneurship, Entrepreneur, Human Capital, Entrepreneur Types

ARAŞTIRMANIN KONUSU

Araştırmanın konusu Girişimcilik deneyimine dayalı girişimci türlerinin beşerî sermaye birikimleri, girişimsel tutum ve davranışları kapsamında nasıl farklılaştığının incelenmesidir.

ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Araştırmanın amacı girişimcilerin gerek fırsatların tespiti gerekse fırsatlardan yararlanmak için iş kurma süreçlerinde ortaya koydukları farklı tutum ve davranışların incelenmesidir.

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada nicel tasarıma dayanılarak tanımlayıcı bir metot kullanılmıştır. Literatürde yer alan Girişimci türlerine yönelik ölçekler kullanılarak veri toplanmış ve Girişimci türleri kapsamında analiz edilmiştir.

KAPSAM VE SINIRLILIKLAR/KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER

Araştırma Karabük ili ile sınırlıdır. Girişimci popülasyonunda yer alan Tek iş Kuran, Seri ve Portföy girişimcilere yönelik bilgiler ve istatistikler bulunmamaktadır. Bu nedenle kota örnekleme ile her türden eşit miktarda girişimciye örnekleme yer verilmiştir. Türkiye’de Girişimci türlerine yönelik istatistiklerin tutulduğu herhangi bir Ticaret Odası ya da Esnaf odası olmadığı için türlerle ilgili popülasyon bilinmemektedir. Araştırma Türkiye’de bu konuda çalışılan öncü tezlerden birisidir. Bu nedenle Türkiye ile ilgili kıyaslama yapılabilecek araştırmalar bulunmamaktadır.

1. BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

1.1. Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik ekonomik kalkınmaya katkı sağlayan önemli bir faktördür (Eliasson ve Henrekson., 2004, s. 4). Girişimcilik seviyesi arttıkça toplumların ekonomik kalkınması da artmaktadır. Bu nedenle araştırmacılar, girişimcilik fenomeni ile ilgilenmektedirler. Bu ilgiye ek olarak, araştırmacıların girişimcilik çalışmak için daha birçok nedenleri vardır. Bu nedenler, basit bir bilme isteğinden, girişimciliğin desteklenmesi ve geliştirilmesine kadar uzanmaktadır. Birçok araştırmacı sonuçta daha çok bireyin girişimcilik kariyerini seçmesini sağlama ve bu yönde onları cesaretlendirme, küçük işletmelerin yaşam sürelerini artırma, eğitim, müfredat ve programların yararını artırma gibi davranış modifikasyonlarını amaçlamaktadır (Carland ve diğerleri, 1988, s. 35). Girişimcilik bir ülkedeki hem ekonomik kalkınmayı sağlayan hem de o ülkede yaşayan toplumun refah ve yaşam kalitesini arttıran temel dinamikler arasında yer almaktadır. Girişimcilik günümüzde ayrı bir disiplin olarak çalışılmakla beraber hem formal eğitimi verilmekle hem de konuyla ilgili yapılan çalışmalar ve araştırmalar düzenli olarak yayınlanmaktadır. Girişimcilik doğası gereğince disiplinlerarası bir fenomendir. Ancak girişimcilikle ilgili yayınlanan pek çok sayıda araştırmaya ve çalışmalara rağmen henüz net bir genel kabul görmüş bir teoriye sahip değildir. Her yıl küresel ölçekte hazırlanan araştırma gündemleri birçok farklı disiplinden araştırmacıları bu alana çekmekle birlikte farklı bakış açılarının doğmasına ve bu sayede girişimcilik disiplinini zenginleşmesi sağlanmaktadır. Bu bağlamda ayrı bir disiplin olarak gelişen girişimciliğin geçerli tanımsal çerçeveye de ihtiyacı vardır.

Girişimciliğin toplumların refah seviyesini ve kalitesini arttırmasının en önemli kanıtlarından biri de toplumlarda yaşanan işsizlik sorunun azaltılmasına katkı sağlamasıdır. Bu nedenle girişimcilik, ekonomik büyümenin dinamosu olarak görülmektedir. Girişimciler ise ekonomik kaynakları az üretkenlik alanlarından, yüksek verimlilik alanlarına aktarma sürecinde etkin bir rol oynamaktadır. Bununla birlikte girişimciler yeni düşüncelerin oluşturulmasını, yayılmasını ve uygulamasını hızlandırmaktadır. Bunun sonucunda da yeni endüstrilerin doğmasına yol açmaktadır.

Girişimcinin yaratmış olduğu bu katkıların sonucu olarak girişimciliğin ekonomik kalkınma bakımından önemli olduğu vurgulanmaktadır (Uygun, 2006: 45).

Girişimcilik kavramı günümüzde artık değişim, yaratıcılık, değişim, dönüşüm, liderlik ve yöneticilik kavramlarıyla beraber anılmaktadır. Teknolojinin kalbi olan icat ve buluşların, günlük hayatta kullanılabilir hale gelebilmelerini sağlayan yine girişimciler olmaktadır. Uygulamaya konmadığı sürece icatlar iktisadi açıdan önemsizdir. Herhangi bir buluşu uygulamaya koymak onu icat etmekten tamamıyla farklıdır ve bu görev farklı kabiliyetler gerektirmektedir. Ve bu kabiliyetleri sergileyebilen nitelikler girişimcilerde bulunmaktadır. Piyasada yer alan boşlukları doldurma ve girdi tamamlama kapasiteleri girişimcilerin benzersiz nitelikleri arasında yer almaktadır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçildiği ve küresel anlamda olmasa da Sanayi 4.0'ın konuşulduğu ve uygulamalarının başladığı günümüzde, bilginin üretiminin ve paylaşımının baş döndürücü biçimde hızlanması, bilgi edinme, bilgiye ulaşma, öğrenme ve uzmanlaşma sürecini kısaltmıştır. Diğer taraftan bilgi toplumuna geçilmesiyle beraber, hem teknolojik gelişmelerin artması hız kazanmış hem de yeniliklerin ortaya çıkışı ve eskime süresi kısalmıştır. Bu gelişmelerin sonucu olarak da ekonomilerde geçerli olan kalite ve verimlilikle rekabet etme dönemi yerini yenilik yoluyla rekabet etme dönemine bırakmıştır. Girişimcilik ve girişimciler ise yeniliklerin ticarileştirilmesinin hızlanmasını sağlamıştır.

Girişimcilik seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda ekonomik kalkınma da yüksek olmaktadır. Girişimcilik sürdürülebilir ekonomik kalkınmayla sonuçlanmaktadır ve siyasetçiler işletmelerin yaratılmasını ve hayatta kalmasını desteklemeli girişimcileri büyük vizyonlarını gerçekleştirmeleri konusunda cesaretlendirici atılımlar yapmalıdırlar (Morris, 2001, s.5).

Titiz (1994), Girişimciliğin önemine Kamu sektörü, Teknolojinin günlük kullanıma uygun hale getirilmesi, İstihdama katkı ve İşsizliğin önlenmesi ve Ekonomik kalkınma başlıkları altında değinmiştir:

Girişimciliğin kamu sektörü açısından önemi incelendiğinde, ilk olarak kamu personelinin ücretlerinin arttırılması mevcut kamu çalışanın sayısını azaltılmasına bağlıdır ancak bunun yerine personelin kendi işini kurabilecek şekilde alt yapı koşullarının oluşturulması ekonomik açıdan çalışan kaybı yerine ekonomik katkı sağlayan birey haline dönüşmektedir. İkinci olarak ise kamu personelinin girişimciliğe

özendirilmesi kamu hizmetlerinin kalitesinin büyük ölçüde artmasına olanak sağlamaktadır.

Teknolojinin bilimsel yayın ötesinden hayata geçirilmesi girişimciler vasıtasıyla sağlanmaktadır. Eğer girişimciler bilim ve teknolojik alandaki buluş ve icatları hayata geçiremiyorsa bilim ve teknolojiye gelişmelere duracaktır.

Şekil 1. Girişimciliğin İşlevleri



Girişimciliğin işlevlerini Ürper (2014) sıralamıştır:

- **Üretimi Organize Etme ve Sağlama:** Girişimciler rekabetçi piyasalarda var olabilmeleri için ürün kalitelerini ve fiyatlarını arttırmaktadırlar. Bunun en büyük nedeni ise girişimcilerin piyasada rol alan diğer rakiplerinden geride kalmamak ve pazar paylarını koruyup geliştirmektir. Bu nedene bağlı olarak birçok yeni ürünün varlığı girişimciler arasında yaşanan üretimi organize etme ve devamlılığını sağlama çabalarının bir sonucudur. Rekabet ortamı bu sayede Bu nedenle rekabet ortamı, girişimcileri kaliteli ve düşük fiyatlı mal ve hizmet üretmeye, aynı zamanda maliyetlerini düşürmeye ve ürün çeşitliliğini arttırmakla birlikte toplumun ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetleri üretmeye teşvik etmektedir.
- **Ürün Çeşitliliği Sağlama:** Rekabet koşulların artmasıyla beraber girişimciler ürünlerinin çeşitliliğine ve uzmanlaşmaya ihtiyaç duymaktadırlar. İşletmelerin

açık sistemler olmasından dolayı girişimciler değişen piyasa koşullarına ayak uydurmak zorundadırlar.

- **İstihdam Yaratma:** 1970 yılında sonra küresel düzeyde rekabet artmıştır. Bununla birlikte teknolojik gelişmelere ve değişen piyasa koşullarına adapte olamayan ve uyum sağlayamayan büyük ölçekli işletmelerin pazardaki etkinlikleri azalmıştı. Bu gelişmelerin sonucunda da istihdam açısından küçük ve orta ölçekteki işletmeler önem kazanmaya başlamıştır. Çünkü büyük işletmelere göre küçük ve orta ölçekteki işletmeler daha esnek bir yapıya ve değişimlere açık bir yapıya sahiptirler. Ve bu nedenlerden dolayı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin daha üretken olabilecekleri ve istihdam yaratabilecekleri düşünülmektedir. İstihdam yaratan bu girişimciler yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Bu sayede girişimcilik de istihdamın yaratılmasında önemli bir unsur olmaya başlamıştır.
- **Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma:** Teknolojinin gelişmesiyle birlikte yenilikler yaratabilen girişimciler ürettikleri yeni ürünlerle birlikte yeni pazarların oluşmasına katkı sağlamışlardır.
- **Sermaye Birikimi Sağlama:** Yeni girişimlerin oluşmasıyla ve artmasıyla birlikte, endüstrinin büyümesine ve karların artmasına neden olmaktadır. Elde edilen karların yine yeni yatırımlara dönüşmesiyle birlikte yeni istihdam alanları oluşmakta ve sermaye birikimi sağlanmaktadır.

Girişimciliğin bu işlevleri yerine getirebilmesi için olmazsa olmazı yeni bir işletmenin kurulması ya da hayata geçirilmesi olmaktadır. Böylece yenilik, yaratıcılık, ekonomik kalkınma ve istihdam gibi işlevler yerine getirebilecektir. Ve ayrıca iç girişimcilik kavramının ortaya çıkması ve yaygınlaşması ile de şirketlerde, kurumlarda, işletmelerde gerçekleştirilen yenilik ve yaratıcılık faaliyetleri de değerlendirilmekte böylece girişimcilik için mutlaka işletme sahibi olma vasfı da ortadan kalkmıştır. Artık işletme sahibi olmadan da iç girişimcilik ile çalışanlar, girişimcilik uygulamalarını gerçekleştirebilmektedirler.

Girişimciliğe verilen önem sadece bireyler tarafından kısıtlı kalmayıp her geçen gün şirketler, kurumlar ve ülkeler tarafından da artmaktadır (Titiz T., 1994). Ülkemizde de girişimciliğe verilen önem her geçen gün artmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından hazırlanan 2015-2018 yıllarını kapsayan Türkiye Girişimcilik Strateji ve Eylem Planı

hazırlanmıştır. Bu planın temel amacı ise ülkemizde girişimcilik kültürünü yaygınlaşmasını sağlayarak güçlü bir girişimcilik ekosistemi oluşturmak ve girişimciliği geliştirmektir (Tatarlar vd., 2016).

Girişimcilik, bilgi, yenilik ve teknolojinin iyi kullanım alanlarından biri olma özelliği ile önemli bir dünya markası gibidir. Günümüzde devletlerin gelişmişlik seviyeleri büyük düzeyde girişimciliğe bağlı veya girişimcilikle etkileşimli kriterler ile ölçülmektedir. Ülkelerin refah, huzur, rekabet ve büyümeleri kişilerinin girişimciliği algılamaları ve kendi işlerini başlatma konusundaki fikirlerinin sağlamlığı, gücü ve hırsı ile ölçülmektedir (Top, 2017 s:3-5).

Girişimciliğin her geçen gün öneminin artmasının temel nedeni, ekonomik kalkınmasının artmasına sağladığı faydadan dolayıdır. Kısacası girişimcilik ekonomik kalkınmanın özünü, girişimciliğin özünü ise girişimci oluşturmaktadır (Uygun R.,2018, s.180).

Tablo 1. Girişimciliğin Ekonomik ve Toplumsal Fonksiyonları

Ekonomik Fonksiyonlar	Toplumsal Fonksiyonlar
İstihdamı arttırmak ve yaratmak	Bireyleri güçlendirir ve cesaretlendirir. Bu sayede toplumsal gelişmeye katkı sağlamaktadır.
Toplumun ihtiyacına yönelik yeni ürün ve hizmet sunmak,	Toplumun öncelikleri ve talepleri karşılanır.
Oluşan rekabetle birlikte ürün ve hizmette kaliteyi ve çeşitliliği arttırmak,	Dezavantajlı toplumsal gruplar arasında yer alan kadınların, girişimciliğe katılması özendirilerek hem ekonomik hem de sosyal hayatta daha etkin olmaları sağlanır.
Ekonomik hayatında canlanması için yeni girişimcilerin kurulması sağlamak	
Ekonomik büyümeye katkı sağlamak için yeni pazarların keşfedilmesi	
Üretimi çeşitlendirmek,	Ülkeler içerisindeki bölgelerin gelişmişlik düzey farklılıkları ortadan kalkar
Özelleştirme sürecini hızlandırmak,	
Piyasa ekonomisine geçişin hızlandırılması	
Kamu kesimlerindeki yüksek istihdam düzeyini azaltmak.	
Üretimi ve etkinliği arttırarak, rekabeti canlandırmak.	

Kaynak: (Karadal, 2013, s. 25).

Girişimciliğin önemi Dilsiz ve Kölük (2005) çalışmasına göre, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip ve bunları yatırıma çevirmesi sonucunda oluşan toplumsal refahın boyutlarıyla ilgilidir. Çünkü istihdam ve gelir düzeyi yükselmekle birlikte toplumsal refah düzeyi artmaktadır. Yatırımlar, ekonomik dengeyi sağlamak

için büyük bir etkiye sahiptir. Ülkelerin ekonomik durumları açısından bakıldığında ise girişimcilik ve yürütülen yatırım projelerinin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bu nedenler kısaca şöyle sıralanabilir;

- Milli geliri arttırması,
- İşsizliğin azaltılması,
- Gelir dağılımındaki adaletsizliğin önlenilmesi,
- Kalkınma ve sanayileşmenin yaygın hale getirilmesi,
- Dış ödemeler açığının kapatılması,
- Üretimde, yerli hammaddelerin kullanılmasıdır.

Girişimciliğin sadece bireylere değil toplumlara, o toplumların yer aldığı ülkelere ve ülkeler arasındaki ilişkilere kısacası tüm dünya düzenine kadar bir etki alanı olduğu söylenebilir. Örneğin işletmelerde verimliliğin artmasıyla birlikte kar marjı artarken, topluma katkısı ise bu girişim sayesinde istihdamın artmasına, işsizliğin düşmesine ve toplumun sosyal refah düzeyini arttırarak daha iyi ilişkiler için zemin hazırlamaktadır.

1.2. Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tarihsel Açidan Analizi

Girişimci kavramının kökeni Fransızca'dır.. Kavramın en eski kullanımı Ortaçağ Fransızcasına dayanmakta ve anlamı “faal olan ve gerekli işlerin yapılmasını sağlayan birey” olarak ifade edilmektedir. Herhangi bir şey yapmayı çağrıştıran “Entreprendre” fiili onikinci yüzyıl başlarında kullanılmaya başlandığından itibaren girişimcilik, farklı bireyler için farklı anlamlara gelmiştir (Long 1983: 48). Onbeşinci yüzyılda fiil yerini girişimci ismine bırakmıştır. Bu kavram, bazı işlerin yapılmasını üstlenen birey anlamında kullanılmıştır. Kavramın İngiliz dilinde kullanımı incelendiğinde “üzerine almak, yüklenmek, üstlenmek, taahhüt etmek, teşebbüs etme, denemek, kalkışmak, tehlikeye atılmak, şansa bırakmak, cesaret etmek, göze almak” anlamlarına gelen Türkçe fiiller görülmektedir (Long 1983: 47).

1730 yıllarında teorik anlamda girişimcilik kavramını resmi olarak ilk kullanan araştırmacı Richard Cantillon'dır. Cantillon çalışmasında toplumu iki sınıfa ayırmış olup, gelirleri belirsiz olanlar ve gelirleri belirli olanlar olarak ayırma gitmiştir. Cantillon çalışmasında girişimcileri, geliri belirsiz olan toplumsal sınıfta yer almaktadır. Cantillon'ın bu ayrımıyla beraber girişimcilikte risk üstlenme yaklaşımı başlamıştır.

Cantillon, girişimciliği herhangi bir biçimde serbest çalışma olarak tanımlamaktadır. Para karşılığı tutulmamış ya da ücret karşılığı çalışmayan herhangi bir birey girişimcidir. Girişimci sınıf ile emeği kiralanan bireyler arasındaki fark serbest çalışmayla yaşanan ek belirsizlik olmaktadır. Cantillon'a göre girişimci bugünün koşullarında ürünleri belirli bir fiyattan alıp gelecekte ortaya çıkacak olan belirsiz bir fiyattan satmaktadır.

Cantillon'dan sonra ikinci olarak girişimci kavramına değinen, Fransız ekonomist J.B.Say'dir (Uygun, 2011, s. 52). Say'e göre sermaye birikimiyle değer yaratılmasında anahtar faktör girişimcidir. Girişimci, gerekli olan zekâ ve yetenek ile sermayeyi ve toprağı kiralamaktadır.

Say, girişimcinin bazı niteliklere sahip olması gerektiğini belirtmiştir. Bu karmaşık işlemlerin gidişatında üstesinden gelinecek çok sayıda engel, bastırılacak endişeler, onarılması gereken kaza ile meydana gelen olaylar, tasarlanacak tedbirler bulunmaktadır. Bu gerekli niteliklere sahip olmayan bireyler girişimlerinde başarısız olacaklardır.

Modern girişimcilik düşüncesinin kurucusu olarak nitelendirilen Schumpeter, girişimciliği yeni bileşimlerin meydana getirilmesi olarak tanımlamış ve bunun da ekonomik kalkınmanın temeli olduğunu belirtmiştir. Schumpeter, girişimciyi, yenilik yaparak ekonomideki süregelen durumu bozma kabiliyetine sahip ekonomik kalkınmanın merkezi rolüyle karakterize etmiştir. Girişimcinin fonksiyonu yeni bileşimleri meydana getirmektir (Schumpeter 1978, s. 74). Schumpeter (1942) buluşları kullanışlı hale getirecek kaynakları edinen, yeni bir firma kuran ve bu firmayı başarılı bir şekilde büyütmek için yeniliği kullanan bireyleri girişimci olarak nitelemektedir. Schumpeter'in girişimci tanımı dört boyut içermektedir: buluş, yenilik, yeni bir firma yaratmak ve işletmeyi başarılı bir şekilde büyütmek. Schumpeter yeniliğin kapitalizmin temel gücü olduğuna inanmıştır. Ona göre yenilik, buluştan daha öte bir olgudur. Buluş, fikirlerin yeni bir bileşimi ya da yeni bir fikir yaratmaktır. Fakat yenilik buluşun ticarileştirilmesidir; yenilik buluşların pazarlanabilir ürün ve hizmetler haline getirilmesini, başarılı bir şekilde pazarlanabilmesi adımını gerektirmektedir (Kirchhoff 1991: 104). Schumpeter, kapitalist evrimin yenilikleri meydana getiren girişimciler tarafından yürütüldüğünü varsaymaktadır (Andersen 2002: 47). Ona göre üç tür girişimsel motivasyon vardır: özel bir krallık ya da

hanedanlık kurma arzusu, kazanma isteği, yaratıcılık ve sorun çözümeden sağlanan eğlence ve tatmin duygusu (Goss 2005: 206).

Schumpeter ile birlikte kamuoyu girişimciyi fark etmiştir ve girişimcilerin sesi siyasi çevrede duyulmuştur. Sosyal hayat onun ihtiyaç ve yönelimlerine uyum sağlamıştır. Para, sosyal statünün genel göstergesi haline gelmiştir. Schumpeter’le birlikte sosyolojinin ya da iktisat sosyolojisinin ufku genişlemiştir.

Knight, girişimciyi belirsizlikle başa çıkabilme kabiliyeti olan birey olarak tanımlamıştır ve girişimciliği risk alma ile birleştirmiştir. Knight, girişimcilik sürecinde belirsizliği temel faktör olarak nitelendirmiştir. Girişimciyi, belirsizliğe karşı cesaretle tepki veren, kendisi ve diğerkleri için girişimin riskini üstlenen birey olarak görmüştür. Knight’a göre girişimci, bazı yönetsel fonksiyonları yerine getirse de yöneticilikten daha ileride bir katılım ve sahiplenme gerektiren bir kavram olmuştur. Ancak girişimciyi eğilimi işletme kurmak olan bir birey olarak görmemiştir (Long 1983: 51).

Kirzner’e göre girişimci, temelde genel ekonomik dengeyi sağlayan bireydir ve arbitraj faaliyetleri ile pazar aksaklıklarını azaltmaktadır. Ona göre girişimcinin fonksiyonu bireylerin gözden kaçırdığı konular hakkında bilgi sahibi olmasıdır. Girişimciler, alıcıların çok fazla ödediği ve satıcıların çok az kazandığı pazarları keşfederek pazarlar arasındaki boşlukları doldurmaktadırlar (Spicer ve diğerkleri 2000: 634). Kirzner’e göre girişimciliğın özü fırsatları fark edebilmektir ve bunu gölgede bırakmadan girişimciliğın risk içerdii söylenebilmektedir.

Kirzner’in girişimcisi, piyasadaki aktörlerin bilgisizliğinden dolayı var olan karlı fırsatları dikkate almaktadır. Bu aktörler deneyimle öğrenme yeteneğine sahip olmadıkları için bilgisizlikleri kalıcıdır. Bu bağlamda bilgi için nereye bakacağını ya da bilgiyi nerede arayacağını bilme olarak tanımlanan teyakkuz, girişimci için gerekli olan bilgidir. Girişimci, bu üst bilgiyi kullanarak kazanç sağlamaktadır. Kirzner girişimciliği, toplumda bazı bireylerin sergilediği üst düzey teyakkuzun sonucu olarak tanımlamıştır. Teyakkuz, piyasa bilgisine nasıl ulaşabileceğini bilme olarak tanımlamaktadır. Girişimsel bilgi, enformasyonun ya da kaynakların nereden elde edileceğini ve nasıl konuşlandırılacağını bilmektir. Bu türde bir bilgi, fırsatların keşfedilmesini sağlayan teyakkuzdur. Ancak fırsatlar keşfedildikten sonra görev profesyonel yöneticilere bırakılmalıdır. Kirzner’e göre girişimcilik, fırsatla başlayıp fırsatla bitmektedir. Onun girişimcisi fırsatları belirleyendir, organizasyon kuran

değildir (Long 1983: 54). Kirzner'in girişimcisi daha önceden dikkate alınmamış fırsatlara karşı teyakkuz halindeyken; Schumpeter'in girişimcisi çerçeveyi yenilik yaparak değiştiren birey olmaktadır.

Son 250 yılda resmi girişimcilik teorisi üç büyük tekrar eden ve ilişkili konuyu tanımaktadır. On sekizinci yüzyılın erken dönemlerinde Cantillon, girişimsel faaliyetlerle ilgili belirsizliği kabul etmiştir. İki yüz yıl sonra Knight, kendi girişimcilik teorisini formüle ederken aynı belirsizlik ve risk faktörlerini kullanmıştır. On dokuzuncu yüzyıl başlarında Say, girişimsel başarı için genel yöneticilik kapasitesini vurgulamıştır. Yirminci yüzyılın ilk yarısında Knight, Liebenstein'in yapacağı gibi yönetsel yeteneği tekrarlamıştır. Son olarak yaratıcılık ve yenilik (Say'de imalarının bulunabileceği), Schumpeter tarafından kazandırılmış kavramlardır. Kirzner ise; piyasadaki arbitraj faaliyetleri için fırsatlara karşı teyakkuz halinde olmayı yaratıcı girişimci kavramına adapte etmiştir.

Günümüzde birçok yazar girişimciyi tanımlamaya çalışmaktadır. İşletme kavramı değişim geçirdikçe, bu tanımlar ve mülkiyet biçimleri de değişmiştir. Önceleri bir bireyin girişimci olarak düşünülebilmesi için işletme sahibi olması gerektiğine inanılmaktaydı. Artık böyle bir gereklilik söz konusu değildir ve aslında birçok araştırmacı girişimcilerin büyük şirketlerde çalışan olarak varolmasının mümkün olduğuna inanmaktadır. Böylece yeni bir kavram olarak iç girişimcilik doğmuştur (Brockhaus ve Horwitz 1986: 26).

2. İKİNCİ BÖLÜM

BEŞERÎ SERMAYE YAKLAŞIMI

Beşeri sermaye birikimi uzun zamandır ekonomik kalkınmada önemli bir faktör olarak görülmektedir. Beşeri sermaye kavramının anahtar bileşenleri bilgi ve deneyimdir. Becker, beşerî sermaye teorisini, mikroekonomi bilimini geniş çapta insan davranışlarına uygulayarak geliştirmiş, eğitim ve öğretimin yatırım ile bağdaştırılması fikrini geniş kesimlere yayarak bu yatırımı bir firmanın adeta yeni ekipman satın almak için kaynak ayırmasıyla eş değerde görmüştür. Genel olarak bu teorinin öne sürdüğü tez, başkalarına göre daha yüksek beşerî sermaye kalitesine sahip olan bireylerin, daha cazip getiriler elde edeceği olmuştur. Beşerî Sermaye Teorisi, eğitim ve öğretimin faydalarını insan kaynaklarına yapılan yatırımın bir şekli olarak görmekte ve temel önermesi ise insanların da bir nevi sermaye gelişiminin parçası olduklarıdır.

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

Beşeri sermaye teorisi, bireyin sahip olduğu bilgi ve beceri stokunun gelir dağılımını belirleyen önemli bir unsur olduğunu varsaymaktadır. İki temel demografik karakteristik olarak eğitim ve deneyim beşeri sermaye konseptinin tabanını oluşturmaktadır. Beşeri sermayenin temel bileşeni rekabet avantajı sağlayan sahip olunan spesifik bilgidir. Becker'ın izinden giderek beşeri sermaye bireylerin, okul ve staj dönemlerinde, iş hayatlarında ve diğer deneyimsel süreçlerde kazandıkları bilgi ve beceriler olarak tanımlanmaktadır. Beşeri Sermaye Teorisi'nin altında yatan temel prensip, insanların öğrenme kapasitelerinin de mal ve hizmet üretim süreçlerinde yer

alan diğer kaynaklarla karşılaştırılabilir bir değere sahip olduğuna dair inanıştan kaynağını almaktadır. Bu kaynak etkili bir biçimde konuşlandırıldığında sonuçlar da hem bireysel, hem işletme hem de geniş anlamıyla toplumsal açıdan bir artı değere dönüşmektedir. Örneğin yüksek beşeri sermayeye sahip yöneticilerin olduğu firmaların performansları da yüksek olabilecektir (Castanias ve Helfat 2001: 668).

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

1980’li yılların sonuna kadar yapılan girişimcilik araştırmaları temel de girişimci ve girişimci olmayan bireyler arasındaki farklılıklara odaklanmıştır. Bu farklılıkları araştırmak için araştırmacılar sosyolojik, psikolojik, eğitim ve çevresel karakteristiklere dayanmışlardır. Bu noktadan hareketle araştırmacılar, girişimcilerin kişilik özelliklerini, demografik değişkenlerini ve sosyolojik değişkenlerini incelemişlerdir.

Beşerî sermaye fiziksel sermayeye benzer olsa da toplumun gelişim sürecindeki rolü sabit değildir. Çevrenin ve organizasyonların karmaşıklığı artıkça bu rol daha da önem kazanmaktadır (Uygun, 2019, s.145).

2.1. Beşerî Sermaye Kavramının Kökeni

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

Beşeri sermaye teorisi ile ilgili bu tanımlarda da görüldüğü gibi, bireylere yapılan yatırımların başlıca getirisi, bireysel seviyede performans artışı, kurumsal bazda verimliliğin ve karlılığın yükselmesi, toplumsal bazda ise toplumun tüm kesimlerine yönelik faydanın artması şeklinde kendisini göstermektedir. Beşeri

sermaye teorisine göre insanlara yatırım yapmak onların üretkenliklerini artırmaktadır (Nafukho ve diğerleri 2004: 549). Bilgi ekonomisinde iş sahibi olabilme iyi bir formal eğitime dayanmaktadır. Ancak bu yeterli değildir. Bireyler hayat boyu öğrenme konusunda motivasyon geliştirmek durumundadırlar. Bireyler iş dünyasında kendileri için gerekli olabilecek becerileri kazanarak istihdam edilebilirliklerini yükseltmektedirler (Hardill ve Baines 2003: 104).

Tablo 2. Önde Gelen Araştırmacılar Tarafından Beşeri Sermaye Tanımları

J. Mincer	Bireyleri ileride işgücünü hazırlayacak olan eğitim ve öğretim sistemlerinin bütünü, beşeri sermaye teorisini oluşturmaktadır.
G.S.Becker	Beşerî sermaye teorisi, bireyler tarafından gerçekleştirilen bir yatırım türüdür. İleride karşılığı alınacak olan bir eğitimsel yatırım şeklini ifade etmektedir. İleriki zamanlarda karşılığı alınacak bu yatırım hem bireye ekstra gelir olarak döner hem de kalifiye kesimin artışıyla birlikte toplumun tümüne fayda sağlamaktadır.
M.J. Bowman	Beşerî sermaye teorisini, yatırım türü olarak ifade etmektedir. Aynı zamanda maddi sermayeye yapılan harcamalara benzemektedir.
M. Blaug	Kişilerin kendileri için yaptıkları eğitim ve öğretim harcamaları gelecek zamandaki maddi ve manevi geri dönüşleri garanti altına almak içindir. Bireylerin eğitime yapılan yatırımlarıyla ömür boyu süren kazançları arasında bir bağ vardır.
P. M. Romer	Beşerî sermaye, yeni büyüme teorisinin bir şeklidir.
G.Psacharoulos	Beşerî sermaye, eğitim- öğretime yapılan yatırımlar ile şekillenmektedir. Bu sayede üretkenlik artacaktır.
P. M. Romer	Beşeri sermaye, büyüme teorisinin devamıdır. İşletmelerin kazanım ve kazançlarının artması uzmanlaşma yoluyla beşerî sermayeye yapılan yatırımlara bağlıdır.
P. M. Romer	Toplam beşeri sermaye seviyesi yüksek olan ekonomiler daha hızlı bir ivmeyle büyüyecektir.
G.S. Becker, K. M. Murphy,	Beşerî sermaye kavramını zenginlik modeli şeklinde tanımlamaktadırlar. Ailenin büyüklüğü ile beşeri sermayeye

R. Tamura	yapılacak yatırım arasında bir korelasyon olduğunu savunur, bu nedenle çekirdek aile yapısına sahip toplumlar beşeri sermayeye yatırım yaparak ekonomik büyümelerini daha ivmeli hale getirmişlerdir.
G.S. Becker	Sektörlerin ekipmanlarına yaptıkları harcamalar gibi bireylerinde eğitim ve öğretimleri kendileri için yaptıkları bir yatırım şeklidir.
N. Bontis	Eğitim ve öğretim için bireyler ve devletler tarafından yapılan harcamalar da birer yatırım olarak görülür. Bu yatırımın gelecekte maddi ve manevi geri dönüşlerinin olması beklenir.
David ve Lopez	Toplumsal faaliyetler üzerindeki performansı pozitif etkileyen kalıcı nitelikler olarak vuku bulan beceri ve yetenekler olarak beşerî sermaye.

2.2. Beşerî Sermaye Kavramını Ön Plana Çıkaran Gelişmeler

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

Teknolojik yenilikler, iletişimin ve ulaşımın giderek düşen maliyeti, hizmet sektörünün hızlı yükselişi, sanal ağlara ve tedarik zincirine dayalı bilgi endüstrileri ve yeni ürün ve üretim yöntemleri, ekonominin ve toplumların globalleşmesini sağlamıştır. Teknolojik değişim, aşırı biçimde çeşitlilik arz eden işgücünün demografik özellikleri ve yükselen global rekabet liderlerden yeni taleplerde bulunmaktadır (Walumbwa ve Lawler 2003: 1083).

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

2.2.1. Küreselleşme ve Bilgi Toplumunun Gelişmesi

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

Küreselleşme günümüzün baskın bir eğilimi olmuştur. Finansal sistemlerin, liberal ticaretin, açık piyasa anlayışının, kültürel, sosyal ve ekonomik homojenliğin entegrasyonu ve yaygınlaşmasını temsil etmektedir. Ulusal ekonomiler giderek küresel bir nitelik kazanmaktadır (Hicks ve Zorn 2005: 634). Küreselleşme ulusal ekonomilerin birbirine karşılıklı olarak bağlanmasını vurgulamaktadır ve 1990'lardan itibaren küreselleşme sosyal bilimlerin gündemini işgal etmeye başlamıştır (Mok 2005: 58). Küreselleşme dar biçimde, uluslararası ticaret ve yatırımın büyümesi olarak tanımlanabilir ya da daha geniş bir deyişle dünya çapındaki üretimin ve pazarların büyümesi serbest ticaret anlaşmaları ve devletin yerel ekonomideki etkisini azaltan piyasa ideolojisinin hakimiyeti olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşmenin genel anlamda kabul gören üç özelliği bulunmaktadır: finansal sermayenin uluslararası hale gelmesi teknolojinin küresel anlamda yayılması ve kültürel alışverişin artması. Küreselleşme ile ilişkisi olan üç özellik ise uluslararası ticaretin kuvvetlendirilmesi, çok uluslu şirketlerin büyümesi ve muhtemelen yerel hükümetlerin etkilerinin azalmasıdır. Ekonomik açıdan küreselleşme ürünlerin, hizmetlerin ve sermayenin ulusal sınırlar dışına taşmasıdır (Moore 2006: 22). Endüstriden kaçış (ulusal ekonomide endüstri üretimi yerine bankacılık, sigortacılık, finansman gibi hizmet sektörlerine yönelme) yirminci yüzyılın ikinci yarısından sonra gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmıştır. Günümüzün anlayışı ile küreselleşme böylece gündeme gelmiştir. Küreselleşme işletmeler için yeni fırsatlar yaratarak ulusal ekonomiye olan bağlılığın azalmasını sağlamış bu da sermayenin devlet karşısında daha güçlü hale gelmesini desteklemiştir. Büyümek için işletmeler küresel ekonomide yer almak zorundadır. Büyümenin ve başarılı olabilmenin ön koşulu ise en iyi değerde algılanacak ürün ve hizmetler üretmektir. Bunun için de işletmeler en düşük maliyette üretim imkanı sağlayacak bölgelere yatırımlarını yönlendirmelidirler. İşletmeler küresel çapta iş gereklerini taşıyan beceride çalışanlara sahip olmalıdır. Son olarak işletmeler örgüt kültürlerini gözden geçirerek ekonomik, sosyal, teknolojik ve çevresel koşullara uygun hale getirmelidirler (Marr 2006: 31-33).

Bilgi toplumu, özellikle bilginin yoğun olarak kullanılmasına ve hemen her alanda bilgiye kolayca erişilmesine olanak sağlayan bir yapıyı ifade etmektedir. Bu dönemde pazarlarda meydana gelen amansız mücadeleler ile yeni ürünlere duyulan gereksinim, sermaye ve üretim temelli organizasyonların, bilgi temelli organizasyonlar olarak farklılaşmasına neden olmuştur. Bu dönemde bilgi, özellikle kuruluşların

stratejik planlamalarında, müşteri istek ve beklentilerini tam ve tatmin eder düzeyde karşılamalarında ve bütünsel olarak iç ve dış çevre ile ilişkilerinde kullandıkları vazgeçilmez ve sınırsız bir kaynak olarak değerlendirilmektedir. Bilgi toplumunda bilgi, politik ve ekonomik güç elde etmenin ve bu anlamda gücün toplanmasının da temel yönlendiricisi olarak önemli bir unsur haline gelmiştir (Malone ve Yohe 2002: 368).

2.2.2. Yeni Ekonominin Yükselişi

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

Yeni ekonomi genellikle enformasyon teknolojilerinin ekonomi üzerine etkileri dikkate alınarak tanımlanmaktadır. Yeni ekonomi bilgi ve iletişim teknolojilerini içeren, toplumları, ekonomiyi ve işletmeleri tüm yönlerden etkileyen teknolojik bir devrimdir. Yeni ekonomi kavramı ilk defa 1994 yılında Business Week dergisinde sunulmuştur ve bazı olaylarla da ilişkilendirilmektedir. Bunlardan biri 1990'ların ikinci yarısında ortaya çıkan A.B.D. ekonomisindeki yüksek oranda seyreden verimlilik artışıdır. Ancak bu artış 2001'deki resesyon ile kesintiye uğrasa da yeni ekonominin özü bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve bu gelişmelerin uygulamaya konarak dünya çapında yaygınlaşmasıdır. Bilgi ve iletişim sektörlerindeki gelişmelere dayanarak tanımlansa da yeni ekonomi silikon çiplerden çok bilginin hüküm sürdüğü bir anlayışa sahiptir. Bu anlayış bilginin edinilmesini, işlenmesini, dönüştürülmesini, dağıtımını kapsamaktadır (Argandona 2003: 3). Yeni ekonomi internetin ortaya çıkarak iletişim, üretim ve ticarete yaygınlaşması ile ekonominin giderek enformasyon ve bilgi merkezli bir nitelik kazanmasıyla kendini

göstermektedir. Yeni ekonomide artık ulusal sınırların bir önemi kalmamıştır. İşletmeler global pazarlarda faaliyette bulunmakta zorlanmaktadır. Farklı devlet düzenlemeleri, yerel tüketici tercihleri ve alışkanlıkları, para birimleri, lisanslar, kullanıcı demografileri ve fiyata, kaliteye karşı tutumlar. Tüm bu farklılıklara rağmen bir taraftan da tüm pazarlara aynıymış gibi yaklaşan global işletme stratejileri. Yahoo, Amazon ve eBay gibi firmalar yavaş yavaş bu farklılıklara hitap etmenin, spesifik ulusal pazarlara adapte olmanın hem karlılığı hem de başarıyı sağladığını fark etmiş ve bu stratejiyi kullanmaya başlamışlardır (Guillen 2002: 39).

Son on yılda firmaların performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan kriterler değişmiştir. Yeni ekonomide bilgi, yetenek ve entelektüel niteliklerden oluşan örtülü varlıklar en önemli başarı faktörleri olmuştur. Globalleşme yeni bir kavram değildir ancak bu fenomenin hızı ve odak noktaları yenidir. Pazarların, firmaların ve faaliyetlerinin global bir nitelik kazanması, enformasyon ve iletişim teknolojilerinin yayılımı yeni ekonomi kavramının gelişmesini sağlamıştır (Cooke 2001: 268).

2.2.3. Entelektüel Sermayenin Önem Kazanması

Sosyal ve demografik değişimlerle birlikte artan uluslararası rekabet, saldırgan stratejik birlikler, yüksek hızlı elektronik iletişim ve yoğun teknolojik atılımlara paralel olarak insan kaynaklarına yeni bir rol yüklemiştir. İnsan kaynaklarının bu stratejik rolü, organizasyonel performansa, entelektüel ve beşeri sermayenin gelişimine odaklanarak, bütün değişimlerin biçimlendirilmesine liderlik etmeye dönüktür. Bu anlamda bugünün organizasyonları için fark ve rekabet üstünlüğü yaratacak yegane unsur olan insan kaynaklarının yönetilmesinde özellikle değerlerin ve vizyonların paylaşılması ve fikirleri uygulamaya dökmek en önemli faktörler olarak görülmektedir. Bilgi Toplumu ile birlikte meydana gelen değişimlerden sonra, insan kaynaklarının ekonomik başarıyı belirlediği görülmüştür. İnsan kaynaklarının bu temel belirleyiciliği, genel olarak bu alana daha fazla yatırım yapılmasını sağlamıştır. Daha genel bir ifade ile açıklamak gerekirse, hemen bütün uluslar bilgi savaşlarında yer alabilmek için, insan kaynaklarını harekete geçirmenin yollarını arar olmuşlardır. Bütünüyle başkalarından üstün olma amacına dayalı olan bu yeni mücadelede, kazananların en önemli silahlarının insan kaynakları olduğu anlaşılmaktadır. Bu dönemde insan kaynakları, yeni becerilerle donatılmalıdır. Bu beceriler güncellenmeli ve geliştirilmelidir (Brown 1999: 234).

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

Entelektüel sermaye örgütün fonksiyonlarına işlerlik kazandıran örtülü varlıklarının toplamı olarak tanımlanabilir. Entelektüel sermaye tipik olarak soyut varlıklar, patentler, ticari markalar telif hakları gibi entelektüel mülkiyet hakları olarak da tanımlanmaktadır. Entelektüel sermaye basit olarak yetenek (beceri ve ustalık) ile sorumluluğun çarpımı biçiminde tanımlanabilir. Bu denklem herhangi bir birimin bünyesinde çalışanların toplam yeteneklerinin entelektüel sermayeyi arttıracak fakat tek başına yeteneğin onu güvence altına alamayacağını belirtmektedir. Yüksek düzeyde yetenek sahibi ancak düşük sorumluluk sahibi işgörenlerin çalıştığı firmalar, işlerini yaptıramadıkları yetenekli bireylere sahiptirler. Oysa yüksek sorumluluk fakat düşük yetenekli firmalar daha hızlı bir şekilde işleri yapan daha az yetenekli işgörelere sahiptirler. Fakat her iki durum da tehlikelidir. Entelektüel sermaye hem sorumluluk hem de yetenek gerektirir. Entelektüel sermaye bir firmanın fikirleri, buluşları, teknolojileri, genel bilgisi, bilgisayar programları, projeleri, iş süreçleri ve yaratıcılığından oluşan bir toplamdır. Entelektüel sermaye kazanca dönüştürülebilen bilgidir (Sullivan 1999: 132). Entelektüel sermaye üç bileşenden oluşmaktadır:

İnsan Sermayesi kavramı, örgütteki bireyler tarafından sahip olunan bilgi, hüner ve yeteneklere işaret eder. Beşeri sermaye, bireylerin sahip olduğu bir varlıktır

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

Yapısal sermaye, örgütün iş süreçlerini, bilgi sistemlerini, iş yapma biçimlerini, ticari marka ile sırlarını, kayıtlı tasarımlarını, telif haklarını ve patentlerini kapsamaktadır. Yapısal sermayeye örgüt tarafından sahip olunur. İşgörenler ayrıldıkları zaman bu sermaye örgüt tarafından alıkonulur (Kinney 1998: 2-4). Yapısal sermaye firmanın bilançoda bulunan kalemlerinin hepsini kapsar ve aynı zamanda yapısal sermaye, yeni bir fikri, satılabilir bir ürün ya da hizmete dönüştürmede sık sık gerekli olan tamamlayıcı ticari varlıkları da kapsamaktadır. Ticari varlıklar, üretim imkanları, dağıtım imkanları, satışlar ve pazarlar olarak gerekli ticari birimleri içermektedir. Yapısal sermaye çalışma gününün sonunda firmada kalan bilgi birikimi olarak da tanımlanabilir. Çalışanlar, yüksek seviyede entelektüel birikime sahip olabilirler. Ancak organizasyonlar, çalışanların faaliyetlerini takip eden güçlü sistem ve prosedürlere sahip değillerse, çalışanların entelektüel birikimleri toplam potansiyeline ulaşamayacaktır. Yapısal sermaye entelektüel sermayenin gelişimine ve ölçümüne imkan tanımaktadır (Bontis 1998: 63).

Müşteri sermayesi ise bir örgütün sahip olduğu müşterileri ile olan ilişkilerine atfedilen değerdir. Müşteri sermayesi, ürünler veya hizmetlere dönük müşteri sadakatini, farklı müşteri gruplarının satın alma modellerini, müşteri hizmet şöhretini ve finansal ya da diğer müşteri verilerini içerebilir. Tedarikçi sermaye kavramı örgütün tedarikçileri ile olan ilişkilerine işaret etmektedir. Kavram, kalite, müşteri hizmetleri, garantileri ve dağıtım gibi faktörleri içermektedir. Pazarlama kanallarındaki ve müşteri

ilişkilerinden elde edilen bilgi, müşteri sermayesinin ana maddeleridir. Müşteri sermayesi organizasyona sahip olduğu firma dışı bireylerden dolayı bir potansiyel sunmaktadır. Bu fiziksel olmayan varlıklar, müşteri, tedarikçi ve ilgili endüstri birliklerinin hafızasındaki bilgilerdir (Bontis 1998: 63).

2.3. Beşerî Sermayenin Girişimcilik Araştırmalarında Önemi ve Rolü

Daha dinamik bir ekonominin yaratılabilmesi için girişimcilik kültürünün geliştirilmesi gereklidir. Beşeri sermaye ve özellikle girişimsel beşeri sermayenin ekonomik büyüme için önemli bir faktör olduğuna dair artık yerleşmiş bir görüş birliği bulunmaktadır. Fiili girişimci arzını ve becerilerini artırmanın kesin bir yolunu belirtmek şu anda mümkün olmasa da uygun eğitim ve öğretim politikaları ile potansiyel girişimcilerin kalitesinin yükseleceğini varsaymak için her türlü sebep bulunmaktadır (Ferrante 2005: 170).

Başarılı bir girişim yaratmanın temelinde evvela önemli miktarda maddi ve maddi olmayan varlığın mevcut olması yatmaktadır. Maddi varlıklar fiziksel veya finansal sermaye olabilir. Ancak, gelişen işletmeler için esas zorluk maddi olmayan varlıkları da (örneğin beşeri sermaye) risk sermayedarlarına ve diğer potansiyel paydaşlara girişim bütününe bir parçası gibi gösterebilmektir. Hangi girişimin başarılı olacağını belirlemek risk sermayedarları için zorluklar içeren bir değerlendirme ve karar sürecidir.

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

seçebilmektedir. Bu kapsamda değerlendirildiğinde beşerî sermayesi yüksek olan bireylerin tespit ettikleri çok sayıda girişimsel fırsat arasından en kaliteli olanını, değerlendirmek amacıyla tercih edebilecekleri söylenebilir.

Girişimcilik süreci ile ilgili araştırmalarda yazarlar beşeri sermayenin, yeni kurulan işletmelerin başarısızlık oranlarına, hayatta kalma olasılıklarına ve yüksek büyüme oranlarına olan etkisini incelemiştir. Marvel ve Lumpkin (2007)'nin çalışmalarının bulguları beşeri sermayesi farklı olan bireylerin girişimsel fırsatları tanımlama yetilerinin de farklı olacağına işaret etmektedir. Ayrıca aşırı beşeri sermaye, girişimcilerin, daha riskli girişimlere yönelme eğilimlerini sınırlamaktadır.

Geçmiş araştırmalar girişimcilik ile beşeri sermaye arasında bir ilişki olduğunu destekler görünse de çalışmaların bulguları sabit değildir. Farklı beşeri sermaye bileşenlerinin girişimciliğin farklı süreçlerinde işlevsellik kazandığını çeşitli araştırmalar belirtmektedir. Girişimcilik araştırmalarında beşeri sermayenin rolü girişimsel fırsatların tespiti, tespit edilen fırsatların takibi ve değerlendirilmesi olarak iki farklı bağlamda incelenebilir. Ek olarak girişimsel sürecin farklı aşamalarında farklı türde beşeri sermayeye gereksinim olabilir.

2.3.1. Beşerî Sermaye ve Girişimsel Fırsatlar

Fırsatların tanımlanabilmesi girişimcilik açısından son derece hayati bir yöndür. Bygrave ve Hofer (1991) girişimciyi fırsatları algılayan ve bu fırsatlardan yararlanmak için organizasyon yaratan birey biçiminde tanımlamıştır. Girişimsel Fırsatların Tanımlanması araştırmalarında beşeri sermaye, artık öne çıkmaya ve dikkat çekmeye başlamıştır.

Becker'in mikro ekonomik analizlerden çeşitli insan davranışlarına kadar geniş bir alanda yer bulan beşeri sermaye teorisi, bilginin bilişsel kabiliyeti artırdığını ve daha etkin faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağladığını öne sürmektedir. Girişimsel fırsatları teşhis sürecinde bireyin hali hazırda sahip olduğu bilgiler fırsatların tespiti için çok önemlidir çünkü bu bilgiler yeni deneyimlerle etkileşim için temel teşkil etmekte ve yeni uyarıcının anlaşılması ve yorumlanması için kullanılmaktadır.

Beşeri sermaye, fırsatların tespit edilmesi sürecinde etkili ve önemli bir değişkendir. Beşeri sermaye girişimcinin eğitim hayatı, deneyimleri ve her ikisinden birlikte kazandığı bilgi birikimi ve altyapısını göstermektedir. Yu (2001) iktisadın ana akımlarına göre “herkes fırsatlarla kuşatılmıştır ama ancak görülebildikleri takdirde bu fırsatlar vardır” argümanını ele almaktadır. Daha öznel bir perspektiften yaklaşan Yu,

girişimcinin zihinsel yapısının fırsatların tanımlanması sürecinde merkezi bir rol oynadığını ve bunun sadece bilginin kendisi değil, bilginin nasıl uygulanacağına dair bireyin tutumuyla da alakalı olduğunu savunmaktadır.

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

Venkataraman (1997)’a göre her girişimci, sahip olduğu referans çerçevesi dahilinde belli bir fırsatın sağlayabileceği potansiyel faydaları görmesine olanak sağlayan bir bilgi koridoru geliştirmektedir. Genel olarak, girişimciler sadece sahip oldukları bilgi birikimini doğrudan ilgilendiren fırsatları keşfederler. Ward (2004), bireylerin bilgiye sahip olmaktan çok o bilgiyle ne yaptıklarının önemli olduğunu vurgulamaktadır. Ronstadt (1988) girişimcinin, birden fazla iş kurma davranışlarında sergilediği koridor prensibi kavramını ortaya atmıştır. Bir bireyin diğer insanlarınkine benzemeyen kendine özgü bilgi birikimi, onun için başkalarının göremediği belirli fırsatları tanımlayabilmesine olanak sağlayan bir bilgi koridoru yaratmaktadır. Beşeri sermayesi yüksek olan bireyler başkalarına göre daha iyi girişimsel kararlar alabilmektedir. Özellikle girişimciğe özgü beşeri sermayeleri yüksek olan bireyler ihmal edilen girişimsel fırsatları yakalamada ya da fark etmede ve yeni firmanın başarısı için hayati olan stratejik kararları almada başkalarına göre daha avantajlı bir durumda olmaktadır.

Yeni firmalar iş yaratır, sosyal hayatta yukarılara doğru tırmanma şansı sağlar, ekonomik esnekliği teşvik eder, endüstriyel reorganizasyonları harekete geçirir. Ancak bunların gerçekleşebilmesi yeni kurulan girişimin hayatta kalmasına bağlı olmaktadır. Fakat Freeman ve diğerleri (1983), Bruderl ve Schussler (1990) gibi bir çok çalışmanın ampirik bulguları yeni kurulan işletmelerin çoğunun kısa zamanda kapandığını göstermektedir. Beşeri sermaye konsepti yeni kurulan işletmelerin hayatta kalma

şanslarının konu edildiği ampirik çalışmalarda örtülü olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmalar kurucunun eğitimini, kariyer hikayesini, aile ve mesleki arka planı gibi faktörlerin etkilerini araştırmıştır. Ancak Becker (1975) gibi pek az çalışma ekonomideki beşeri sermaye teorisiyle aralarındaki bağlantıyı açık bir şekilde göstermiştir.

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

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

2.4. Beşerî Sermayenin Boyutları

Becker, beşerî sermayeyi iki yapıya ayırmış olup genel beşerî sermaye ve spesifik beşerî sermaye olarak nitelendirmiştir. Genel beşerî sermaye üniversite eğitimi gibi göreceli olarak firmalar ve endüstriler arasında transfer olma potansiyeli yüksek olan kapsamlı biçimsel eğitim ve öğretime atıf yapmaktadır. Aksine spesifik beşerî sermaye belirli bir endüstride ya da firmada kullanılan kendine özgü, rutin ve prosedürlerle ilgili bireysel bilginin güçlendirilmesini sağlamaktadır. Becker'in izinden gidilerek çalışmada beşerî sermaye, genel ve spesifik olmak üzere iki temel ayrıma gidilerek genel beşerî sermaye ve girişimciliğe özgü beşerî sermaye başlıklarıyla incelenecektir.

2.4.1. Genel Beşerî Sermaye

Ampirik çalışmalar bireylerin genel beşerî sermayeleri ile refah seviyeleri arasında olumlu bir ilişkinin bulunduğu görüşünü desteklemektedir (Colombo ve Grilli 2005: 799). Genel beşerî sermayesi yüksek olan bireylerin işlerinde ve işgücü piyasası fırsatlarını değerlendirmede daha etkin olmaları beklenmektedir. Aksine genel beşerî sermayesi düşük olan bireyler ise iş ortamında daha az etkindir ve işsizlik problemiyle karşı karşıya kalma olasılıklarının yüksek olması beklenmektedir. Gelecekte elde edilebilecek daha yüksek kazançlar için genel beşerî sermayelerini artırmayı amaçlayan bireyler mevcut kazançlarını göz ardı edebilmektedirler. Bu fırsat kapsamında genel beşerî sermayesi yüksek olan bireylerin düşük olanlara göre girişimcilik kariyerini seçme olasılıkları daha yüksek olmaktadır. Bilgi ve deneyim beşerî sermaye kavramının merkezinde yer alan özelliklerdir (Becker 1975: 16).

Girişimcinin eğitim seviyesi ile yeni kurduğu işletmenin hayatta kalma olasılığı arasında genellikle pozitif yönde bir ilişki vardır. Bates (1990), Brüderl ve diğerleri (1992), Gimeno ve diğerleri (1997)'ye göre girişimcinin eğitim seviyesi ile yeni kurulan firmanın yaşama olasılığı arasında pozitif yönde ilişki vardır. Cooper ve diğerleri'nin 1994 yılında yapmış oldukları çalışmada yeni kurulan Amerikan firmalarını incelemişler ve araştırmalarında büyüme oranı yüksek olan firmaların genellikle eğitim seviyesi yüksek girişimciler tarafından kurulduğunu bulgulamışlardır. Almus ve Nerlinger 1999 yılı çalışmalarında yeni kurulmuş Batı Alman firmalarında teknik bir eğitim derecesine sahip girişimcilerin kurdukları firmaların daha yüksek büyüme oranlarına sahip oldukları yönünde kanıtlara ulaşmışlardır.

Girişimcinin eğitim ve iş deneyimi aracılığıyla edindiğı bilgi genel beşerî sermaye kapsamında değerlendirilmektedir. Genel beşerî sermaye konsepti, Cinsiyet ve yaş, eğitim geçmişi, genel iş deneyimi başlıkları altında incelenecektir (Uygun, 2018b, s.50).

2.4.1.1. Cinsiyet ve Yaş

Sosyal psikolojinin sağladığı teorik argümanlara göre kadın ve erkekler beklentilerini, çabalarını, performanslarını, inançlarını ve stratejik seçimlerini farklı biçimde şekillendiren sosyal ilişki ağları ve önceki iş deneyimleri gibi farklı sosyalizasyon deneyimlerine sahiptirler (Carter ve diğerleri 1997:130).

Kadınların iş kurma motivasyonları erkeklerinkinden farklıdır. İktisadi avantajlardan faydalanarak kar elde etmek için tasarlanan ekonomik bir birim olarak işletmelerini kadınlar, iş ilişkilerinin kişisel, sosyal ve ailesel faktörlerden ayrık olmaktan çok bütünleşik olduğu işbirlikçi bir ilişkiler ağı olarak algılamaktadırlar. Bu durum ise kadınların girişim yaratma amaçlarını ve bu girişimden beklentilerini erkeklere göre farklılaştırmaktadır. Diğer taraftan iş kurmada ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması her ne kadar erkek girişimciler için de problem olsa da kadın girişimciler için ilk sırada yer almaktadır.

Genç bireylerin deneyim, beceri eksikliği nedeniyle girişimci olma kararına sıcak bakmamaları beklenebilir. Benzer olarak emeklilik yaşına yaklaşmış bireyler de riskten kaçınan davranışlar sergileyebilecekleri için girişimci olma kararına dayalı olarak ortaya çıkabilecek belirsizlikleri göze almak istemeyebilirler. Bu çerçevede yaş girişimcilik kariyerinin tercihinde önemli bir değişken olmaktadır.

2.4.1.2. Eğitim Seviyesi

Okul eğitim üretiminde uzmanlaşmış bir kurum olarak tanımlanabilir. Bazı okullar tek bir beceri üzerine odaklanmışken üniversite gibi bazıları farklı ve geniş yelpazeli eğitim seçenekleri sunmaktadır. Örneğin avukatlık ya da mühendislik meslekleri için olduğu gibi okullar ve firmalar genellikle belirli bir becerinin edinimi için birbirini tamamlar niteliktedir (Becker 1975: 37). Eğitim beşerî sermayenin en çok incelenen bileşenlerinden birisidir. Bilinen resmi eğitim, çevresel değişimlere adapte olmak için gerekli bilişsel kabiliyetlerin kazanılması olarak görülmektedir. Eğitim, bilgi, beceri, disiplin, motivasyon ve kendine güven unsurlarından oluşan bir bütündür. Günümüzde eğitimin giderek artan önemi beşerî sermayenin geliştirilebileceğı bilgi ekonomisinin yeşermesine destek olmaktadır. Biçimsel eğitim, çalışma hayatına ya da

kariyere yönelik beşeri sermaye edinmenin kaynaklarından birisidir. Genel matematik, sözlü ve yazılı iletişim becerileri çalışanların marjinal verimliliğine katkı sağlamaktadır. Daha spesifik, işe yönelik beceriler ise orta öğretim ve kolej eğitiminde ve aynı zamanda iş eğitimi programlarında kazanılmaktadır.

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

Girişimcilik çalışmalarının ilk dönemlerinde eğitim faktörü özellikle bireylerin özgeçmişi ve karakteristikleri içerisinde değerlendirilmektedir. Ancak beşerî sermaye kavramının girişimcilik alanına entegre edilmesiyle birlikte girişimsel fırsatların tespitinin yapılması ve değerlendirilmesi, işletmeye dış kaynaklı sermaye tedariki, işletmenin geliri, işletmenin büyüme oranı ile girişimcinin eğitim seviyesi arasındaki ilişkiye yönelik araştırmalar gerçekleştirilmeye başlanmıştır (Uygun, 2016, s.110).

Girişimcinin eğitim seviyesi ile yeni kurduğu firmanın hayatta kalma olasılığı arasında genellikle pozitif yönde bir ilişki vardır. Bates (1990a) yüksek eğitim seviyesine sahip girişimcilerin daha düşük seviyede eğitim geçmişi olanlara göre daha kolay finansman sağlayabildiklerini ve işletmelerinin daha uzun süre ayakta kaldığını bulgulamıştır. Girişimcilerin iş kurma amacıyla bankalardan kredi sağlamalarında ve bu kredinin hacminde eğitim seviyesi temel bir rol oynamaktadır. Eğitim seviyesi yüksek olan girişimciler eğitim düzeyi düşük olanlara göre dış kaynaklı sermaye

tedarikinde daha başarılı olmaktadır kurdukları işletmeleri de daha uzun süre ayakta kalmaktadır. Girişimcinin eğitim düzeyi ile firmanın yaşam olasılığı arasındaki ilişkiye yönelik bulgular farklı olsa da genel yargı eğitimin yeni kurulan firmanın yaşama olasılığını genel olarak etkileyeceği yönündedir (Acs ve diğerleri 2007:370).

2.4.1.3. Genel İş Deneyimi

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

Genel beşerî sermayenin temel bileşenlerinden biri olarak iş deneyimi kabul görülmektedir. Çünkü iş deneyimi yeni bilgiye adapte olmayı kolaylaştırmakta ve bilgiyi birikimli hale getirmeye yardımcı olmaktadır. Dahası, iş deneyimi bireylerin yeni durumlara adapte olmalarını ve daha üretken olmalarını da kolaylaştırmakta aynı zamanda kendi işine sahip olma ve yeni firma başlatma yeteneği ile de bir bağlantısı bulunmakta ve kurulan işin ayakta kalmasını da etkilemektedir (Castanias ve Helfat 2001: 663).

2.4.2. Girişimciliğe Özgü Beşerî Sermaye

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

Fırsatların tespiti ve değerlendirilmesinde girişimciliğe özgü beşerî sermaye genel beşerî sermayeden daha önemlidir. Genel beşerî sermaye girişimcinin eğitim ve iş deneyimi aracılığıyla edindiği bilgiyi içermektedir. Spesifik beşerî sermaye ise yeni yaratılacak firmada girişimcinin doğrudan kullanabileceği kabiliyetleri kapsamaktadır. Endüstriye özgü beşerî sermaye firmanın faaliyette bulunacağı endüstriyle ilgili bilgileri nitelermektedir ve girişimci bu bilgileri aynı endüstride geçmiş iş tecrübeleri aracılığıyla edinmiş olabilir. Girişimsel beşerî sermaye ise girişimcinin yeni kurulan bir firmanın nasıl yönetileceğine yönelik bilgiyi içermektedir. Girişimci bu liderlik deneyimini başka bir firmada yönetim kademelerinde ya da önceki girişimsel davranışlarında edinmiş olabilir (Uygun, 2018, s.164). Evans ve Leighton (1989) bireyin girişimciliğe adım atma olasılığını aldığı düşük ücret ya da maaşın, önceden iş sahipliği deneyimi edinmiş olmasının, sık sık iş değiştirmesinin, babanın yönetici olmasının artırdığını belirtmişlerdir. Ek olarak, profesyonel mesleklerde çalışan eğitim seviyesi yüksek bireylerin de girişimci olma ihtimalleri daha yüksek olmaktadır.

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

2.4.2.1. Aile Girişimcilik Geçmişi

Aile iş geçmişi iş zekâsı ve anlayışı geliştirme bakımından önemli bir göstergedir. Ailede girişimcilik kariyerine sahip ebeveynin olması bireyde, girişimsel değerlerin gelişimini ve onun işletme ortamına aşinalığını olumlu yönde etkilemesi beklenen bir sonuçtur (Bates 1990a: 553). Aile işletmesi deneyimi genel işletme beşeri sermayesi ve spesifik işletme beşeri sermayesi olarak sınıflandırılabilir. Genel işletme beşeri sermayesi genel idare ve personel yönetimi becerilerini ve genel yönetim deneyimini içermektedir. Spesifik işletme beşeri sermayesi ise girişime özgü becerileri, firma üretimine özgü enformasyonu ve iş ya da endüstriye özgü bilgiyi kapsamaktadır.

Literatürde iş sahipliğinin jenerasyonlar arasında aktarılmasıyla ilgili bir çok araştırma ve açıklama yer almaktadır. Bu çalışmaların genel sonuçları arasında aile işletmesi ortamında büyümenin getirisi olan informal öğrenme ya da çıraklık tarzı

eğitimin, bir işletmeyi başarılı biçimde yönetmeyle ilgili gerekli olan beşeri sermayenin kazanılması için önemli bir fırsat yaratabileceği yer almaktadır. Kuşaklar arasındaki kendi işine sahip olma bağıntısının diğer olası bir açıklaması ise aile üyelerinde gözlemlenen girişimsel faaliyet ve kabiliyetlere olan eğilimdir. Girişimsel kabiliyet, riske karşı tutum ya da bağımsızlık ihtiyacı gibi aile üyeleri arasındaki benzerlik bir neden olabilir (Fairlie ve Robb 2007: 227).

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

Shapero (1975) yaptığı araştırmada, girişimcilerin %50'sinden fazlasının girişimci bir babaya sahip olduklarını bulgulamıştır. Kuşaklar arası bağlantı eğer çocuklar ebeveynleri ile ortak olurlarsa ya da işletmeleri miras yoluyla devir alırlarsa direkt olarak gerçekleşebilir. Çocukların iş sahibi olmalarını sağlama adına diğer yöntemlerle kıyaslandığında ebeveynlerin çocuklarını işlerine ortak ederek bunu sağlamaları özellikle sermaye açısından daha ucuza mal olacaktır. Aynı zamanda ortaklık ya da miras, bir jenerasyondan diğerine hazır müşteri ilişkilerinin aktarılmasının etkili bir yolu olabilir.

Cooper ve Dunkelberg (1987) genellikle ebeveynleri ya da yakın akrabaları işletme sahibi olan çocukların girişimcilik kariyerini tercih ettiklerini belirtmektedir.

2.4.2.2. İş Sahipliği Deneyimi

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

Risk sermayedarları geleneksel olarak yeni girişimlerin çekiciliklerinin değerlendirilmesinde kurucularının geçmiş iş deneyimlerini ve özellikle girişimcilik deneyimlerini dikkate almaktadır. Bireylerin kariyer hikayeleri, olası iş fırsatlarının tespitini kolaylaştırabilir de kısıtlayabilir de. Kariyer geçmişi bireylerin sosyal ağlarını

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

Dyke ve diğerleri (1992) çalışmalarında girişimcilerin geçmiş yönetsel ve endüstriyel deneyimlerin işletmelerin performansları ile anlamlı ve pozitif yönde ilişkili olduğunu bulgulamışlardır. Girişimcilerin geçmiş sıfırdan kurma deneyimleri pozitif yönde işletmelerinin performansı ile ilişkilidir. Stuart ve Abetti (1990) girişimcilik deneyimi ve işletmenin performansı arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulgulamışlardır. Deneyimsiz bir girişimci kuracağı organizasyonu şekillendirme sürecinde için yeni roller öğrenmek ve yeni beceriler edinmek durumundadır. Benzer olarak firma kurma deneyimine sahip potansiyel girişimciler yeni bir organizasyon kurmak için gerekli olan becerilere ve rollere aşinadırlar.

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

Önceki işletme sahipliği ile ilgili işte edinilen deneyim (girişimcilik deneyimi) ve işin kurulmasında kazanılan deneyim (sıfırdan kurma deneyimi) olmak üzere iki tür

deneyim bulunmaktadır. Diğer bir deneyim kaynağı ise ailedir. Kendi işini kuran ve yöneten aile bireylerinin gözlemlenmesi bireylerin kendi işlerini sıfırdan kurma eğilimlerini etkilemektedir.

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

2.4.2.3. Algılanan Kabiliyetler

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

Yetenek kavramı belirli bir işi gerçekleştirebilmek için gerekli olan bilgi, beceri ya da kabiliyetleri işaret etmektedir (Baum ve diğerleri 2001: 29). Girişimsel yetenek temel olarak, belirsizlikler içeren bu dünyada akıllıca kararlar alabilmek için gerekli

verileri uygun şekilde keşfetme, seçme, işleme, yorumlama ve kullanma, en sonunda da pazar koşullarında yakalanan fırsatları değerlendirebilme becerisidir. Bu yeteneği etkileyen başlıca faktörler, doğuştan gelen bazı yetenekler (yaratıcılık, hayal gücü, riskten kaçınma seviyesi, miyopi, teyakkuz gibi), formal eğitim ile kazanılan kabiliyetler (kodlanmış bilgiler) ve iş başında edinilen deneyimin verdiği unsurlardır. İkincil ama önemli bir bileşen de örneğin bir sanayi bölgesinde üretilen bilgiler gibi çevrede yerleşik olarak bulunan örtülü bilgilerdir.

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

Hangi girişimin başarılı olacağını belirlemek risk sermayedarları için zorluklar içeren bir değerlendirme ve karar sürecidir. Sandberg ve Hofer (1987) risk sermayedarlarının yeni bir girişimi finanse etme kararlarını yönlendiren en önemli faktörün girişimsel potansiyel olduğunu işaret etmişlerdir. Chandler ve Hanks (1994), işletme performansına kurucunun yeteneklerinin etkisi ile ilgili 155 üretim işletmesi üzerinde yaptıkları incelemede girişimcilerin kabiliyet düzeylerinin işletmenin performansı üzerinde etkisi olduğunu bulgulamışlardır. Girişimcinin iş fırsatlarını tanımlayabilme ve gerekli kaynakları bir araya getirebilme kabiliyeti direkt olarak girişimin performansı ile ilgilidir. Ek olarak bu kabiliyetler arasındaki etkileşim ve girişimcinin çevresi yeni kurulan üretim işletmelerinin büyümesi ve satış hacmi üzerinde ortalayıcı bir etkisi vardır. Diğer taraftan başarı için farklı endüstriler, farklı bireysel karakteristik ve kaynaklar da gerektiriyor olabilir.

Öz-etkinlik bireyin belirli bir işi başarabilmek için yeterli kabiliyete sahip olduğu yönündeki inancına atıf yapan bir kavramdır. Bireyler kabiliyetleri hakkındaki enformasyonu tartmakta ve değerlendirmekte ve sonuca göre tercihlerini ve çabalarını düzenlemektedirler (Gist 1987: 472). Bireyin kendi kendisine yüklediği yetenekler

onun biliş düzeyini de göstermektedir çünkü bunlar bireyin öz-etkinlik inancının çekirdeğini oluşturmaktadır. Bu inanç, bilişsel kaynaklarla ve olaylar üzerinde kontrol sağlamak için gerekli davranış tarzıyla ilgilidir. Öz-etkinlik, bireylerin davranış tarzlarını, gayret derecelerini, sebatını, engellere ve zorluklara veya başarısızlıklara karşı direnişlerini ve düşüncelerinin kendilerine yardım mı ettiği yoksa karşı mı geldiğiyle ilgili algılarını etkilemektedir.

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

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

Krueger ve Dickson, bireyin algıladığı öz-etkinlik artışının fırsatların algılanmasını yükselttiğini, tehditlerin algılanmasını ise azalttığını ve bu fırsat tehdit algısındaki değişimin artan risk üstlenme davranışıyla netice bulacağını belirtmişlerdir.

Girişimcilik araştırmacıları; öz-etkinliğin pozitif yönde yeni bir firma yaratılması ile ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Bireylerin öz-etkinlikleri ne kadar yüksekse; uğraştıkları faaliyetler o kadar meydan okuyucu olacaktır. z-etkinliği yüksek olan bireyler, sadece meydan okuyucu faaliyetleri tercih etmezler aynı zamanda bu uğraşlarda yüksek düzeyde kalıcı gç sergilemektedirler.

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

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

Literatürde, işletme kurucusunun sahip olması gereken üç ayırt edici kabiliyet bulunmaktadır: Girişimsel Kabiliyet, Yönetimsel Kabiliyet ve Teknik Kabiliyet.

- **Algılanan Girişimsel Kabiliyetler**

Mintzberg (1971), çalışmasında, yöneticilerin rollerini incelemiş ve girişimsel rolü yöneticilerin karar rolleri başlığı altında tanımlamıştır. Girişimsel rol yöneticiyi, organizasyondaki kontrollü değişimlerin çoğunun başlatıcısı ve tasarımcısı olarak açıklamaktadır. Yönetici, yeni ürünün pazarlanması, zayıf bir departmanın güçlendirilmesi, yeni ekipman satın alınması gibi harekete geçmesine neden olabilecek fırsat ve potansiyel problemleri araştırmaktadır (Mintzberg 1971: 105). İşletme kurucuları çevrelerini taramakta, umut vadeden fırsatları seçmekte ve strateji

hazırlamaktadır, bu klasik girişimcilik rolüdür. Bu rolün uygulanabilmesi için iki farklı yetkinlik gerekmektedir:

İlk olarak fırsattan yararlanabilmek için tanımlama ve tasarlama kabiliyeti gelmektedir. Bu yetenek girişimciliğin temelinde vardır ve kurucunun pazara olan aşinalığına bağlanabilir. Yüksek kaliteli bir iş fırsatının değerlendirilmek üzere seçilmesinin girişimin performansına etkisi olduğuna inanılmaktadır.

İkinci olarak girişimsel kabiliyetin diğer önemli bölümünü ise uzun ve zor bir mesai için yoğun çaba yaratabilme kapasite ve istekliliği gerektiren firma yaratımının gerçekleştirilmesini oluşturmaktadır. Faaliyetlerde etkin olabilme motivasyondan fazlasını gerektirmekte, bireyin uzun vadeli sürdürülebilir yoğun çaba harcayabilmesi sağlıklı olmayı da gerekli kılmaktadır. Girişimcinin yoğun çaba harcayabilme kapasitesi risk sermayedarlarının finansman kararlarına ulaşmasında kullandığı önemli bir kriter olmaktadır.

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

- **Algılanan Yönetimsel Kabiliyetler**

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

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

Beşeri yetenek diğer çalışanları hem birey hem de grup olarak anlayabilmeyi, motive edebilmeyi içeren bir kabiliyettir. Yöneticinin ulaşılacak hedefler için açıkça iletişim kurması ve diğerlerini sinerjik bir şekilde davranmaya motive etmesi gereklidir. İşletme kurucunun liderlik kabiliyeti risk sermayedarının finansman

kararlarında da önemli bir kriterdir (MacMillan ve diğerleri 1985: 127). İbrahim ve Goodwin (1986)'e göre yetki verme, müşteri ve çalışan ilişkilerini yönetebilme kabiliyeti ve kişilerarası ilişkilerde beceri sergileyebilme girişimin başarısı için önemli olarak algılanmaktadır.

Politik yetenek bireyin mevkisini genişletebilme ve doğru bağlantıları kurabilme kabiliyetini kapsamaktadır. İşin sıfırdan kurulması sürecinde özellikle bu kabiliyet önemli olabilir çünkü kurucu sosyal ilişki ağındaki bireylerden destek sağlamalıdır. Aldrich ve diğerleri (1987)'ne göre önemli kaynakları kontrol eden ve önemli beceri ve kabiliyetlere sahip bireylerle bağlantı kurma yeni girişimin performansı için önemli olmaktadır.

Kurucular, kaynak edinmek ve kaynaklardan faydalanmak için çevreyle etkileşime geçmelidir. Programlar, bütçeler, prosedürler geliştirme, performans değerlendirme ve stratejilerin uygulanabilmesi için diğer görevlerin gerçekleştirilmesi kurucunun yapmak durumunda olduğu faaliyetlerdir. Bu kurucunun yönetsel rolde ehil olmasını gerektirmektedir. Kurucular organizasyonun tüm ilgi, çıkar ve faaliyetlerini koordine edebilecek zihinsel kabiliyete sahip olmalıdır. Dahası kurucular birey, grup ve organizasyon seviyesinde amaçların sinerjik uyumu için başkalarıyla çalışabilmeli, onları anlayabilmeli ve motive edebilmelidir. Tüm bunlar yönetsel kabiliyet olarak nitelenmektedir.

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

- **Algılanan Teknik Kabiliyetler**

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

Kurucular uzmanlık alanlarındaki teknikleri, prosedürleri, araç ve gereçleri kullanabilme kabiliyetine sahip olmalıdır. Gerekli olan spesifik beceriler firmanın faaliyette bulunacağı endüstrinin gerekliliklerine göre de farklılaşmaktadır. Shane (2000)'nin geçmiş bilgi birikimi ve fırsat tanımlamayla ilgili çalışmasında, incelediği teknoloji girişimcilerinin pazara ve müşteri gereksinimlerine nasıl hizmet edeceklerine dair yolları bildikleri ve bunları yeni teknolojik bilgileri ile birleştirerek fırsatları nasıl yakaladıkları anlatılmaktadır. Yani tanımlanan daha önceki bilgi türleri bu yeni teknolojilerin öncülleri konumundadır. Alternatif bir yaklaşım olarak ise belli bir değer içerdiğine inanılan yeni bir teknoloji ile başlayarak sonrasında uygulamaya dökmek için araştırmalara girişmek de vardır. Fırsatların geliştirilebileceği yaklaşımını benimsemek suretiyle birey, sahip olduğu teknolojik bilgi ile işe başlayıp diğer bilgi türlerini de ilave ederek süreci ilerletebilir.

3. ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK DENEYİMİNE DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİ

Girişimcilik alanıyla ilgili yapılan çoğu araştırmalarda, girişimcilerin homojen bir varlık olduğu kabul görmektedir. Fakat 1985 yılında gerçekleştirdiği çalışmada Gartner, girişimci olanlar ve girişimci olmayanlar arasındaki farklılıklar olabildiği gibi girişimcilerin de kendi aralarında farklılıkları bulunduğuna işaret etmiştir. Bu yıldan sonraki araştırmalar sadece girişimci olanlar ve girişimci olmayanlar arasındaki farklılıkların araştırılmasıyla kalmayıp girişimci bireyler arasındaki farklılıklarda araştırılmaya başlanmıştır. Yine de girişimcilik alanında girişimcilik ile ilgili birçok sınıflamalar olmakla birlikte geniş ölçüde kabul görmüş tipolojiler bulunmamaktadır (Uygun, 2019, s.170).

Tamamıyla saf olan girişimsel faaliyetler sadece periyodik olarak meydana gelebilir ve girişimciler iki girişimsel faaliyet arasında girişimsel olmayan görevleri de yerine getirmek zorunda kalabilirler. Girişimsel faaliyetlerin yoğunluğu firmanın yaşam döngüsü ile değişebilmektedir. Bu faaliyetler firmanın kuruluş aşamasında ve akabindeki önemli büyüme aşamalarında yoğunlaşmaktadır. Dinamik piyasa koşulları fırsatlara karşı yeni kaynak tertibi için sürekli tetkikte olmayı gerektirmektedir. Bu aşamalarda girişimsel faaliyetler hem yeniliği hem de yeniden yapılanmayı içerebilir fakat arada uzun rutin koordinasyon periyodları da olabilir. Birçok girişimci işletmesini, ilk girişim sonrası aşamasındaki gibi sadece yönetmeye devam etmek isteyebilir. Buna karşılık bazı girişimciler yoğun rutin faaliyetlerinin arasında yapacak başka girişimsel işler de araştırmaktadırlar (Uygun, 2018b, s.2).

Girişimcilik literatüründe girişimci türlerine göre birçok sınıflandırma bulunmakta ancak kullanılan en yaygın sınıflandırma “Tüccar Yönelimli Girişimci” ve “Fırsat Yönelimli Girişimci” olarak ayrılmaktadır. Bu ayrım, bulgular kesin olmaktan uzak olmasına rağmen ampirik destek gören yegâne erken dönem tipolojilerden birisi olmuştur (Das ve Teng 1997: 74).

Tüccar yönelimli girişimci ile eğitim seviyesi düşük, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki bakımından zayıf, sosyal çevreyle etkileşimde yetersiz ve sınırlı zaman oryantasyonu olan bir bireyleri ifade ederken, fırsat yönelimli girişimci, eğitim seviyesi yüksek, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki bakımından iyi, sosyal çevreyle

etkileşimde kendine çok güvenen, geleceğin bilincinde olan bireyi ifade etmektedir. Aile tarafından yönetilen küçük işletmeler tüccar girişimciler tarafından kurulan girişimlerdir. Bu girişimciler tarafından daha çok yenilikçi ürün ve hizmetlerin yerine genellikle arzın az olduğu alanlarda geleneksel ürün ve hizmetler sunulmaktadırlar. Tüccar girişimciler, yeni bir pazar tabanına geleneksel ürün ve hizmet sağlama ile uğraşırken fırsat yönelimli girişimciler yeni ve yenilikçi ürün ve hizmetleri keşfetmeye odaklanmaktadırlar (Uygun, 2019, s.172).

Uzun vadeli ilgi, girişimciyi işi kuran ve büyüten, pazarlayan ve kısa yoldan zengin olan bireyden ayıran en önemli özelliktir. Yüksek potansiyelli oluşumlar yaratan girişimciler, başkasının parasıyla bir anda bir işe girip çıkmaktansa bir işi büyötmeye eğilimlidirler. Uzun süreli projelere imza atmakta ve ileri bir tarihte gerçekleşecek hedeflerine ulaşabilmek için çalışmaktadırlar. Tüccar girişimciler kısa vadeli risk almaya daha çok yatkındırlar, çünkü kısa vadeli bir zaman oryantasyonuna sahiptirler. Tüccarlık şu anda ne yapılmak isteniyorsa onu yapmakla ilgilidir, başarılı bir organizasyon kurmak (büyüme oryantasyonu) gibi uzun vadeli planlar yapılmamaktadır. Planlama, tüccar girişimcilerin karakteristik özelliklerinden değildir, onlar şimdiki zaman dilimine odaklanmakta ve kısa vadede ciddi risk almak istemektedirler. Genellikle potansiyellerinin ve faydalarının ortaya çıkması uzun zaman alan yenilikçi ürünlerle ilgili değildirler (Uygun, 2018b, s.2-3).

Fırsat yönelimli girişimciler, uzun vadeli planlar geliştirmektedir. Geleceğe dair başkalarının göremediği ve peşinden koşmaya cüret edemediği fırsatları tanımlamak ve izlemekle zihinleri meşgul olmaktadır. Bazı girişimciler sürdürülebilir büyüme yönelimlidir, bundan ötürü işlerinin büyük ölçüde büyümesini istemektedir. Bu girişimciler de tipik fırsat yönelimli girişimci türüne girmekte ve birincil olarak uzun vadede bireysel başarılarında ortaya çıkabilecek bir sapmadan yani başarısızlık ihtimalinden kaçınma ihtiyacı ile motive olmaktadır. Böylece, fırsat yönelimli girişimciler, tüccar girişimcilerle karşılaştırıldığında bilinçli olarak daha ileri bir gelecek için planlar yapan girişimciler olmaktadır. Denemediğin için daha sonra pişman olma bu girişimcilerin sloganıdır (Das ve Teng 1997: 74-76).

Tablo 3. Tüccar ve Fırsat Yönelimli Girişimci Türlerinin Genel Nitelikleri

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

(Kaynak: Smith ve Miner 1983: 330).

Girişimcilik alanında son yıllarda girişimci türlerine göre ait yapılan bir diğer sınıflandırma ise girişimcilerin deneyimi temel alınarak geliştirilmiştir. Bu sınıflandırmaya göre girişimciler deneyimsiz girişimci ve deneyimli girişimci olarak ayrılmaktadır.

Macmillan 1986 yılında yapmış olduğu çalışmada deneyimli girişimcileri, en az iki farklı işletmenin kuruluşunda yer alan bireyler ve birden fazla işkurma deneyimi olan bireyler şeklinde tanımlamıştır. Ve girişimcilikle ilgili bir şeyleri keşfetmek için deneyimli girişimcileri inceleme önerisinde bulunmuştur. Deneyimli girişimciler birden fazla işletme kuran girişimciler ilk girişimlerini kurduktan sonra başka işletme ya da işletmeler kuran ya da bunların kurulumunda yer alan girişimcileri ifade etmektedir. Girişimcilik sadece yeni bir işletmenin kurulmasını değil aynı zamanda sayın alınmasını veya bireylerin miras yoluyla devir almasını da kapsamaktadır (Uygun, 2018a, s.174).

Westhead ve Wright (1998a), deneyimli girişimcilerin birden fazla işletme kurmuş, miras olarak edinmiş ya da satın almış girişimciler olduklarını belirtmektedir. Kolvareid ve Bullvag (1993) tecrübeli işletme kurucularının daha muhafazakâr bir tanımını benimsemiş, tecrübeli işletme kurucularını birden fazla işletme kuran ve

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

Deneyimli girişimciler mevcut yeni girişimin başlatılmasından önce en az bir tane başka bir işletme kuran girişimcilerdir. Girişimcilik literatüründe deneyimli girişimciler ise seri ve portföy girişimciler olarak ikiye ayrılmaktadır. Seri girişimciler birbirini izleyen biçimde işletmelere sahip olan ama bir seferde etkin olarak sadece bir işletmeye sahip olan girişimcilerdir. Portföy girişimciler ise aynı anda birden fazla işletmeye sahip olmaktadır (Uygun, 2018b, s.3).

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

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

Şekil 2. Girişimci Türleri



3.1. Deneyimsiz Girişimci Kavramı

Girişimciler homojen bir tür değildir. Araştırmalar, farklı girişimci türlerinin var olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin Westhead ve Wright (1998a) deneyimsiz, seri ve portföy girişimciler arasındaki farklılıkları vurgulamıştır. Deneyimsiz girişimciler önceden kurucu olarak, miras yoluyla ya da satın alma ile büyük ya da küçük bir işletme sahipliği deneyimi olmamış, yeni ya da miras veya satın alma yoluyla bağımsız bir işletmenin büyük ya da küçük oranda ortaklık payı olan bireylerdir. Deneyimsiz girişimciler tek iş kuran girişimciler olarak da nitelenebilir. Tek iş kuran girişimciler, miras yoluyla devir ya da satın alan ve belli bir zaman noktasında hem daha önceden girişimcilik deneyimine sahip olmayan hem de bir girişimin sahibi ya da ortağı olan girişimciler olmaktadır (Uygun, 2019, s. 172).

3.2. Deneyimli Girişimci Kavramı ve Türleri

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

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

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

Tablo 4. Deneyimli Girişimcilerin Stratejileri

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

(Kaynak: Wright ve diğerleri 1997b: 230).

Farklı seri girişimcilik biçimlerini daha belirgin biçimde tanımlayabilmek için tekrarlayan girişimsel deneyim kendi içinde üç boyuta genişletilebilir. Birinci boyutta, aynı işletmede tekrarlanan girişimsel davranış – örneğin hangi şekilde alınmış olursa olsun ilk girişimi içeriye satarak sonra tekrar ya tamamını ya da bir kısmını geri satın alma (ikinci bir içerden yönetimi devir alma), ikinci boyutta, mevcut bir firmayı içeren yeni bir firmanın dışarıdan yönetiminin devir alınması ya da içeriden ya da dışarıdan yönetim devir alma olmaksızın sermayeye ortak olunması ve üçüncü boyutta tamamen yeni bir firma (başlangıç firması) ile tekrarlayan girişimsel deneyim bulunmaktadır.

Tamamen yeni bir firma ile tekrarlanan girişimsel deneyimin yanında seri girişimcilik daha önceki sahip olunan firma ile bir ilişki kurulmasını gerektirebilir. Bir girişimci ilk girişimini satmasına rağmen satın alanın uyum sağlayamaması veya büyük ticaret zorlukları ile karşılaşması sonucu kazancı düşen firmayı tekrar geri alarak ilk girişimini sürdürebilir (Westhead ve diğerleri 2003: 189). Girişimciler ilk girişimlerini satmanın yarattığı boşluğu doldurmak için yeniden kendilerine ait bir girişim kurmak isteyebilirler. Deneyimli girişimcilerin davranışlarında konsept olarak farklılaşan kategoriler tespit etmek mümkündür. Seri girişimciler şu anda kurma, satın alma ya da miras yoluyla bir işletmede büyük ya da küçük oranda sahiplik payı olan geçmişte ise sattığı ya da kapattığı bir işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireylerdir. Portföy girişimciler ise kurduğu, satın ya da miras olarak edindiği iki ya da daha fazla bağımsız işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireylerdir (Uygun, 2019, s. 175)

3.2.1. Seri Girişimciler

Girişimciliğin anlam araştırmaları devam ederken girişimcilikle ilgili eylemlerin sadece bir iş veya girişim yaratmak olmadığı kabul görmeye başlamıştır. Bu nedenden dolayı girişimcilerin tüm kariyerlerini süresince birden fazla girişimlerde bulundukları görülmektedir. Seri girişimcilik de deneyimli girişimcilik kavramının bir alt başlığıdır. Seri girişimsel davranış girişimsel fırsatların tükendiğinin algılanmasıyla birlikte başlangıç girişimi sonlandırıldıktan sonra bir sonraki girişim için yeni olasılıkların araştırılması olarak tanımlanabilir (Wright ve diğerleri 1997a: 253).

Seri girişimciler davranış bakımından heterojen bir gruptur ve nitelikleri de bir o kadar farklılık gösterebilmektedir (Wright ve diğerleri 1997a: 255) Seri girişimcilerde kendi içerisinde savunmacı seri girişimciler ve fırsatçı seri girişimciler olarak ayrılmaktadır (Uygun, 2018a, s.176).

Savunmacı seri girişimciler diğer bir ifadeyle girişim tekrarlayanlar reaktif olmaya eğilimlidirler. Etkin bir şekilde ikinci girişim teşebbüsünde bulunurlar çünkü görünürde çok az alternatif bulunmaktadır. Bu kategoriye ait girişimcilerin içeriden yönetim devir almayla satın aldıkları ilk girişimlerini belli bir süre sonra başka bir gruba sattıkları görülmektedir. Girişimciler ilk girişimlerini sonlandırırken firma hisselerinin sadece bir bölümünü satarak yeni firma sahibinin altında bir bölümün başkanı ya da yönetim kurulu üyesi olarak varlıklarını sürdürebilir. Bu tip girişimciler firmalarına belirgin bir kişisel sadakat göstermektedirler. Birinci girişimi sonlandırma

ve ikinci girişime atılma arasındaki geçen dönem boyunca başka girişim ortaklıkları veya yeni bir girişim için bir arayış içine girmezler. Kariyerlerinde de yavaş ilerleyen bu girişimcilerin birden fazla girişimle aynı anda uğraşmaları mümkün değildir (Uygun, 2016, s. 153).

Fırsatçı seri girişimcilerin ortak özelliği işi büyütme dürtüsü kadar sermaye kazancının da motive edici önemli bir faktör olmasıdır. İlk girişimi kurma kararı bağımsızlık duygusu, refahın artırılması ya da sürekli bir işe sahip olma arzusu gibi karışık motivasyonlar altında alınmış olabilir. İkinci girişimi motive eden en yaygın ve ana faktör ise yeni bir iş oluşturma ve/veya bu işi geliştirme dürtüsüdür. Girişim tekrarlayanların aksine bu gruptaki girişimciler ilk ve ikinci girişimleri arasında geçen dönemde de genellikle uygun fırsatları araştırırlar. Ayrıca, özel faktörler olmadığı sürece bu girişimciler ikinci girişimlerini de sonlandırdıkları zaman muhtemelen başka girişimlerde bulunacaklardır (Uygun, 2019, s. 176).

3.2.2. Portföy Girişimciler

Girişimcilik alanındaki çalışmalar işletmeleri ve firmaları incelemekten bireylere odaklanmaya doğru evrildiğinden beri portföy girişimciliği alanına olan ilgi artmıştır (Uçbaşaran ve diğerleri, 2003. s.).

Portföy girişimciliği en geniş tanımı ise “birden fazla işletmenin sahipliği” olarak tanımlanmaktadır. Portföy girişimciler, çoklu girişim girişimcileri, paralel işletme sahipleri, çoklu işletme kurucuları, paralel işletme kurucuları olarak da ifade edilmektedir (Carter ve Ram, 2003, s.). Birçok farklı şekilde isimlendirilen portföy girişimciliğinin diğer kavramlarla ortak noktası, eşzamanlı olarak çeşitli iş fırsatlarından yararlanarak veya girişimcilik sürecini çeşitlendirerek ticari faaliyetlerde ve ilişkilerde bulunan girişimciler olmalarıdır (Wiklund ve Shepherd, 2008, s.).

Portföy girişimciler için önceki girişim ya da girişimlerinden elde ettikleri deneyimler kilit bir role sahiptir. Çünkü önceki deneyim yeni fırsatların görülmesine, girişimlerini daha verimli yürütmesine ve girişimlerinin büyümesine yardımcı olabilmektedir (Uçbaşaran ve diğerleri, 2009, s.).

Portföy girişimcileri neden ve nasıl aynı anda birden fazla işletmeye sahip olabileceğinin daha iyi anlaşılabilmesini sağlayan birçok yeteneği sergileme olasılıkları yüksektir. Portföy girişimcilerinin birden fazla işletmeye sahip olmaları onların seri ve tek iş kuran girişimcilerden daha fazla yönetsel yeteneğe ve beşeri kaynağa odaklanmaları ile açıklanabilir. Portföy girişimcilerin kurdukları işletmelerin

başlangıç aşamasında tek iş kuran ve seri girişimcilerinden çok daha fazla sermaye ortağına sahip oldukları görülmektedir. Portföy girişimcileri yenilik, maliyet azaltma, ürün/hizmet farklılaşması ve işletmeyi büyütme gibi örgütsel yeteneklere daha çok önem vermektedirler. Onlar Ar-Ge'ye büyük yatırımlar yapmanın, istihdamı arttırmanın, faaliyetlerin verimliliğini ve etkinliğini arttırmanın, sıkı kalite kontrolünün, yeni pazarlama tekniklerinin kullanımının ve satın alma yoluyla büyümenin önemine vurgu yapmaktadırlar. Buna ek olarak portföy girişimcileri bireysel girişimlerinde rekabet avantajı sağlamak için sahip oldukları girişimler arasında sinerjik ilişkiler geliştirebilirler (Rosa, 1998). Portföy girişimcileri sahip oldukları girişimlerinin hayatta kalması ve gelişmesi için bu farklı avantajları kullanabilirler (Westhead ve diğerleri 2005: 345).

Alsos ve Kolvereid (1998) çalışmalarında portföy girişimcilerin işletme kurma sürecinin tamamlanması seri ve tek iş kuran girişimcilere göre daha uzun sürmektedir. Diğer taraftan belki de gölge opsiyonlara sahip olmalarından dolayı portföy girişimcilerin iş kurmaktan vazgeçme ihtimalleri diğerlerine göre daha yüksek olmaktadır.

Portföy girişimcilerinin büyük bir olasılıkla girişimci davranış boyutlarını sergilediği görülmektedir. Portföy girişimcilerinin gelecekte daha fazla girişimle ilgilenme olasılığı diğer tip girişimcilerden daha yüksektir. Onların birden fazla fırsatı saptayabilme yeteneği bulunmaktadır. Portföy girişimcilerinin kendilerini fırsatçı olarak tanımlama olasılıkları tek iş kuran ya da seri girişimcilerden daha yüksektir. Buna ek olarak portföy girişimcilerinin iş fikirlerini belirlerken çevrelerinde hiçbir sorunla karşılaşmadıklarını söyleme olasılıkları da diğer girişimcilerden daha yüksektir. Diğer taraftan portföy girişimcileri belirledikleri fırsatları gerçekleştirmek için kaynak ve sermaye elde etme süreçlerinde güçlüklerle karşıladıklarını belirtmektedirler. Bilgi bir iş fırsatından yararlanmak için gerekli olan ek kaynakları belirlemek için kullanılmaktadır. Uygun bilgiyi bulmayı hedeflemek ve temin etmek portföy girişimciler için gerekli olan kritik bir kaynak gibi görünmektedir (Westhead ve diğerleri 2005: s.410).

4. DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR

Bu bölümde Karabük ilindeki işletme sahibi olan girişimcilerin, girişimci türlerine göre ayrılarak girişimsel tutum ve davranışları arasındaki farklılıkların incelendiği araştırma bulgularına yer verilmektedir. Girişimcilere ait veriler anket yöntemiyle yüzyüze görüşülerek toplanmıştır. Araştırma çerçevesi için kullanılan anket formu toplamda dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde girişimciye ait demografik veriler ve girişimcilik deneyimine yönelik yarı yapılandırılmış sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise girişimci türlerinin fırsat tanımlama karşısındaki tutumlarını ölçmek için Hills ve diğerleri (1997) ile Uygun (2011) çalışmalarındaki ölçek kullanılmıştır. Tutum ölçeği 11 sorudan oluşmakta ve 5’li likert yöntemiyle ölçülmektedir. Üçüncü bölümde, girişimsel kabiliyetlerin, teknik kabiliyetlerin ve yönetsel kabiliyetlerin ölçülmesine yönelik 12 sorudan oluşan ve 5’li likert sistemiyle ölçülen “Fırsat Tanımlama Kişisel Özellikler Ölçeği” olan Hills ve diğerleri (1997) ile Chandler ve Hanks (1998)’in çalışmalarındaki ölçekler kullanılmıştır. Son bölümde ise girişimcilerin girişimcilik geçmişine yönelik 6 soru yer almaktadır.

Girişimcilik literatüründe girişimcilik deneyimine bağlı olarak girişimciler tek iş kuran girişimciler, seri girişimciler ve portföy girişimciler olarak sınıflandırılmaktadır. Ancak ne yerel ne ulusal ne de uluslararası düzeyde girişimcileri deneyimine dayalı bir sınıflandırmaya yönelik kayıt sistemi bulunmamaktadır. Bu nedenle araştırma bölgesi olarak seçilen Karabük İlinde kayıtlı faal olan girişimci popülasyonunda girişimci türlerinin sayısına yönelik kesin verilere ulaşmak mümkün görünmemektedir. Araştırmanın amacına yönelik bir veri tabanı bulunmadığı için araştırma kapsamındaki girişimci popülasyonunun tespiti ve örnekleme yönelik süreç tasarlanmıştır. Bu nedenle büyük bir popülasyona ait yeterli bilginin, içinden çekilen örneklem ile sağlanabileceğini varsaymakta olan tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Tek iş kuran girişimciler, seri girişimciler ve portföy girişimciler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olup olmadığının tespitine yönelik nonparametrik testler uygulanmıştır. Nonparametrik testler kapsamında Kruskal-Wallis (K-W), Mann-Whitney U ve Ki-Kare yöntemlerinden yararlanılarak girişimci türleri arasındaki farklılıkların tespiti yönelik uygulamalar gerçekleştirilmiştir.

Girişimcilerin fırsat tanımlama karşısındaki tutumları 11 madde/ifade ile ölçölmüştür. Tutum ölçeğinde yer alan, birbiriyle ilişkili 11 ifadeyi bir araya getirmek, kavramsal olarak anlamlı daha az sayıda yeni faktörleri/boyutları (değişkenler) bulabilmek, keşfetmek için açıklayıcı faktör analizinden yararlanılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi ile elde edilen faktörler, faktör içi homojen faktörler arası heterojen konumda olacağından araştırmada tutum unsurları olarak tanımlanmıştır.

Girişimcilerin fırsat tanımlama karşısındaki tutumları belirlemek için yöntem olarak Temel Bileşenler (Principal Component) yöntemi kullanılmış. Orijinal faktör yüklerinde kavramsal anlamlılığın sağlanabilmesi için analizde faktör döndürmesinde Varimax döndürme yönteminden yararlanılmıştır. Önemli faktör sayısının belirlenmesinde Kaiser kriteri ele alınmış ve öz değeri 1 veya daha büyük olan faktör sayısı esas alınmıştır.

Girişimcilerin fırsat tanımlama karşısındaki tutumlarını belirlemede elde edilen veri matrisinin faktör analizi için yeterli örneklem hacmine sahip olup olmadığının Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) ile incelenmiş 0,682 hesaplanmıştır. KMO ölçüsüne göre veri matrisinin faktör analizi yapabilmek için örneklem hacmine sahip olduğu söylenebilir. Değişkenler arasında korelasyon olup olmadığının diğer bir ifadeyle faktör analizinin uygunluğunun araştırılmasında korelasyon matrisinin birim matrisi olup olmadığının Bartlett küresellik testi ile araştırılmış ve Bartlett küresellik istatistiği istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur (Approx. Chi-Square=137,023 p=0,000).

Açıklayıcı faktör analizi sonucunda öz değeri 1’den büyük 2 faktör olduğu belirlenmiştir. Özdeğeri 1,767 olan ilk faktör toplam varyansın %29,442’sini açıklamakta olup “teyakkuzda olma” olarak isimlendirilmiştir. Özdeğeri 1,680 olan ikinci faktör, toplam varyansın %27,996’sını açıklamakta olup “geliştirici” boyutu olarak isimlendirilmiştir. Araştırmada ortak varyans (communalities) değerlerinden extraction değerlerine de bakılmıştır. Extraction değerleri her bir ifadenin (değişken) varyans açıklama oranı veya determinasyon katsayısı olarak ifade edilmektedir. İfadelerin faktörlerce açıklanan ortak varyansı 0,40’ın altında olan kavramsal bir faktör oluşturmayan T5, T6, T8, T9 ve T11 maddeleri ölçekten çıkartılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5. Tutum Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

	Extraction	Faktörler	
		1	2
T3. . Kendimi iş fırsatlarını gören biri olarak tanımlayabilirim	0,742	0,861	
T4. Yeni iş fırsatlarını araştırmayı ve/veya yeni iş fırsatlarını düşünmeyi severim	0,637	0,790	
T7. İş fırsatlarının tespiti çeşitli öğrenme aşamalarını içeren ve zamanla olgunlaşan bir süreçtir	0,445	0,573	
T2. Yeni iş fırsatları genellikle pazar veya teknolojik değişimler esnasında ortaya çıkar	0,646		0,802
T1. Yeni iş fırsatları genellikle belirli bir problemin çözüm aşamasında kendisini gösterir	0,548		0,739
T9. İyi iş fırsatlarını tanımlayabilmek, belirli bir pazara dalış yapmayı o pazarla ilgili derinlemesine bilgi sahibi olmayı gerektirir	0,428		0,601
Özdeğer		1,767	1,680
Açıklanan varyans		29,442	27,996
Açıklanan birikimli varyans		29,442	57,439
KMO		0,682	
Bartlett's Test of Sphericity (Approx Chi-Square)		137,023	

Araştırmada kullanılan ikinci ölçek fırsat tanımlamada kişisel özellikleri diğer bir ifadeyle girişimcilerin girişimci yeteneklerini ölçen ölçektir. Ölçek Hills ve diğerleri (1997) ile Chandler ve Hanks (1998) çalışmasından alınmış ve ölçek boyutları keşfedilmiştir. Bu nedenle ölçeği keşfedici nitelikte olan faktör analizi uygulanmadan doğrulayıcı faktör analizi uygulanmış ve ölçme modeli doğrulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi LISREL 8.8 hazır yazılımı ile incelenmiştir. LISREL hazır yazılımı ile ölçüm modelinin uyumuna yönelik elde edilen uyum ölçüleri Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 6. Girişimcilerin Fırsat Tanımlamada Kişisel Özelliklerine Yönelik Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum Değerleri

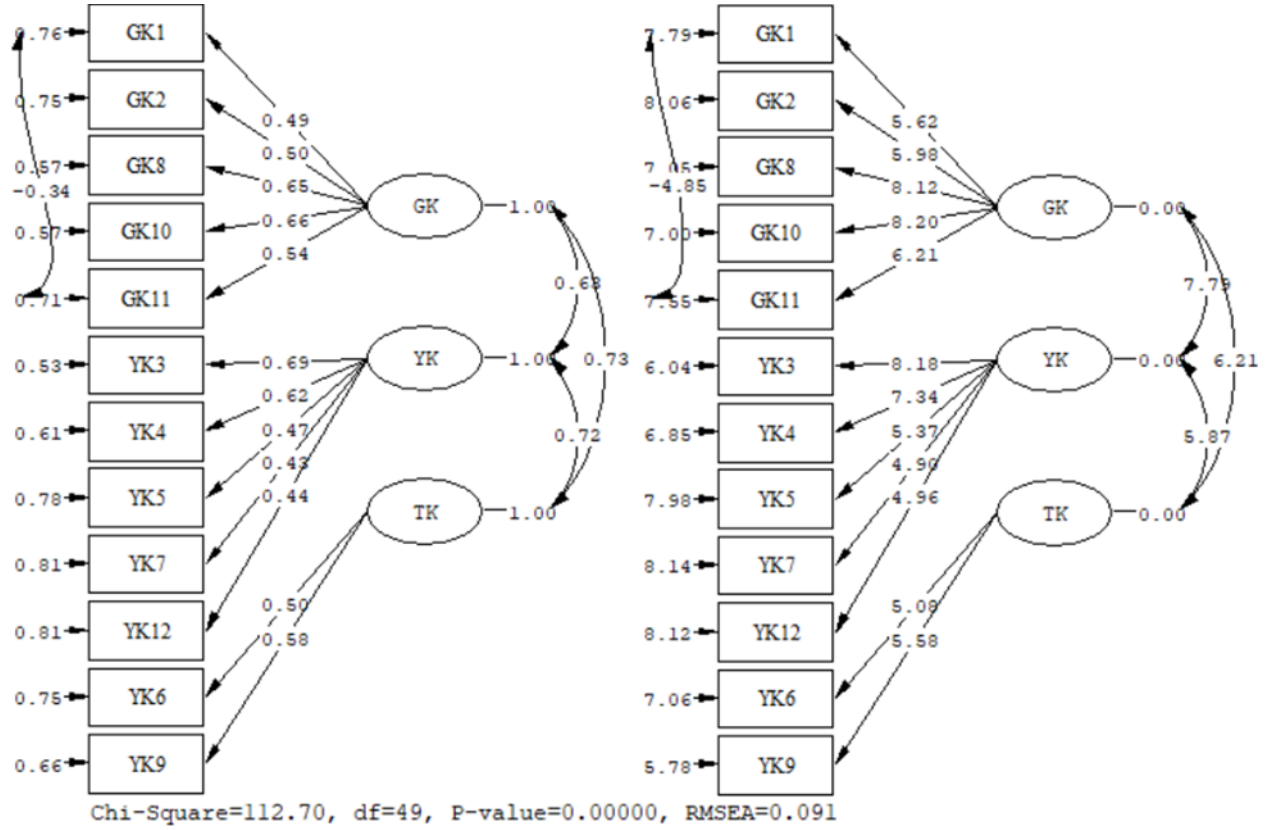
Model	χ^2/fd	RMSEA	SRMR	NNFI	NFI	CFI	IFI	GFI
Ölçüm Modeli	2,30	0,091	0,065	0,93	0,95	0,91	0,91	0,90
Teorik değer	$\leq 3^*$	$\leq 0.08^{***}$	$\leq 0.08^{**}$	$\geq 0.95^{**}$	0.90*	$\geq 0.95^{**}$	$\geq 0.95^{**}$	$\geq 0.95^{**}$

*İyi uyum. **Kabul edilebilir uyum. *** Kötü uyum

Tablo 6’ya göre RMSEA uyum ölçüsü kötü uyumu gösterirken, χ^2/fd ve NFI ölçütleri iyi uyumu gösterirken diğer ölçütler ise kabul edilebilir uyumu göstermekte olduğu belirlenmiştir. Girişimcilerin fırsat tanımlamada kişisel özelliklerine yönelik ölçüm modeli uyum ölçülerine göre kabul edilebilir bir model olup doğrulanmıştır. Ölçüm

modelinde gözlemlenen değişkenlerle latent değişkenler arasındaki tüm yollar istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($t>1,96$). Ölçüm Modeline yönelik şekil Şekil 3'de verilmiştir.

Şekil 3. Girişimcilerin Fırsat Tanımlamada Kişisel Özelliklerine Yönelik Boyutları Doğrulayıcı Faktör Analizi Yol Haritası



Modelde yer alan gözlenen değişkenler arasında doğrusal çoklu bağıntı olup olmadığı VIF değeri ile araştırılmıştır. Araştırmada VIF değerlerinin uygun kriterler içinde bulunduğu ve maksimum VIF değerinin 1,826 olduğu ve gözlenen değişkenler arasında doğrusal çoklu bağıntıya rastlanmamıştır. Boyutların iç tutarlılık güvenirliği Cronbach Alpha istatistikleri ile incelenmiştir. Girişimsel yetenek ölçeğinin CA değeri 0,683, yönetimsel yetenek ölçeğinin CA değeri 0,638, son olarak teknik yetenek ölçeğinde ise CA değeri 0,558 hesaplanmış ve her üç ölçek düşük güvenirliğe sahip olduğu belirlenmiştir.

4.1. Bulgular

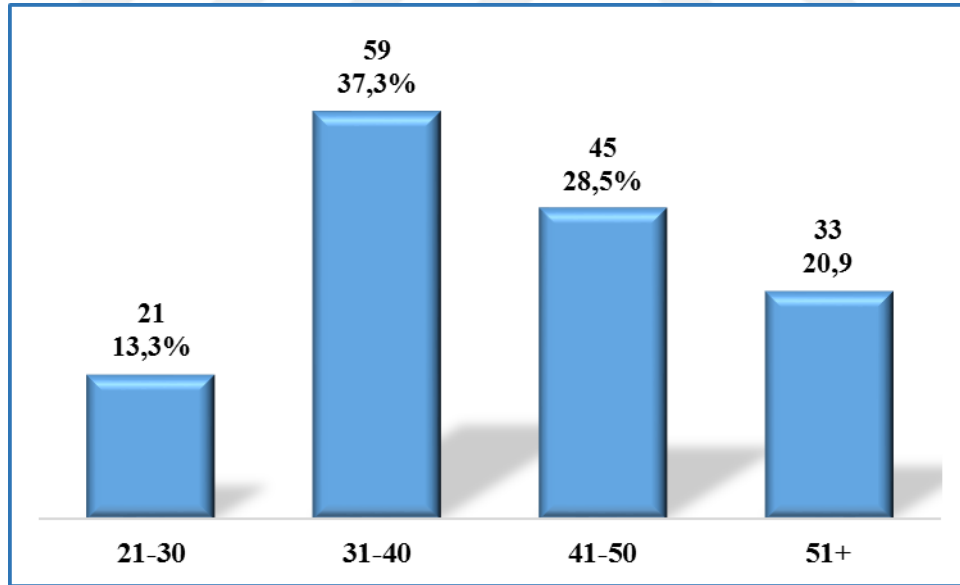
Bu kısımda öncelikle araştırma kapsamında değerlendirilen girişimcilerin yaş, cinsiyet, girişimci türü, girişimcilerin eğitim seviyeleri, iş deneyim sayısı, iş deneyim süresi, toplam girişimsel performans, şu anki işletme sayısı, kapatılan iş sayısı, girişimcilik süresi ve girişimci türlerinin girişimsel performanslarına yönelik demografik ve girişimsel nitelikleri ile ilgili veriler sunulacaktır.

Tablo 7. Araştırma Örneklemine Yapısı

Girişimci Türü	Girişimci Sayısı	%
Tek İş Kuran	107	67,7
Seri Girişimci	17	10,8
Portföy Girişimci	34	21,5

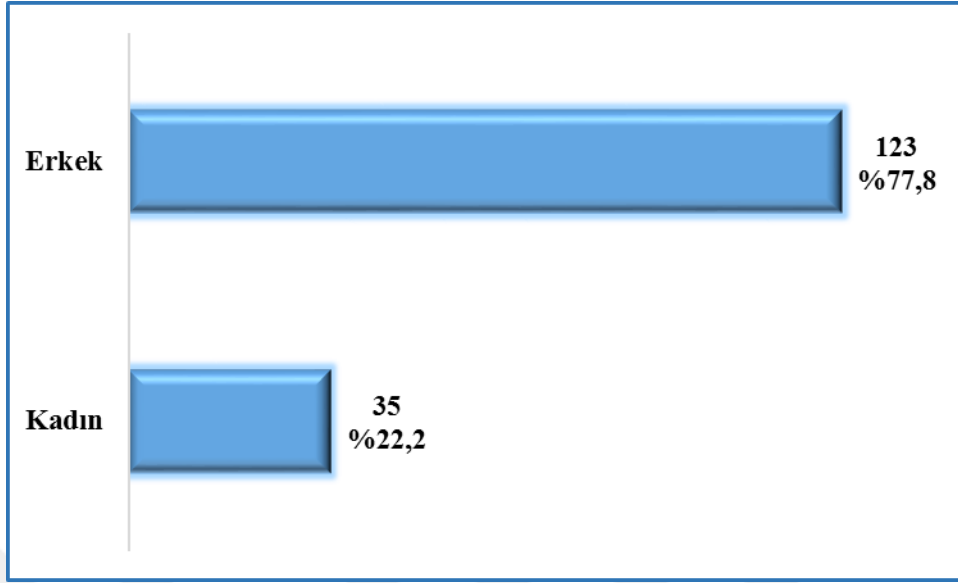
Araştırma kapsamında toplam 158 girişimciden soru formu ile veri toplanmıştır. Girişimcilerin, tür bazında dağılımı ise Tek iş kuran girişimci sayısı 107, seri girişimci sayısı 17 ve portföy girişimci sayısı 34'dür.

Şekil 4. Girişimcilerin Yaş Dağılımları



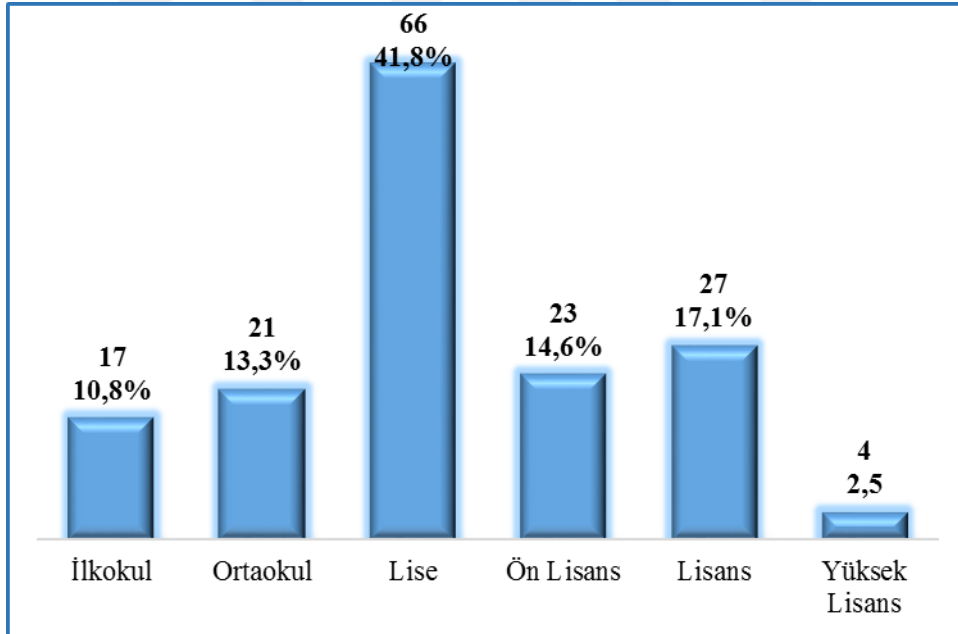
Araştırma kapsamında incelenen 158 girişimcinin, yaş dağılımlarını incelediğimizde %13.5'ü 21-30 yaş aralığında, %37.3'ü 31-40 yaş aralığında, %28.5'i 41-50 yaş aralığında ve %20.9'u ise 51 ve üzeri yaş aralığında yer almaktadır.

Şekil 5. Girişimcilerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı



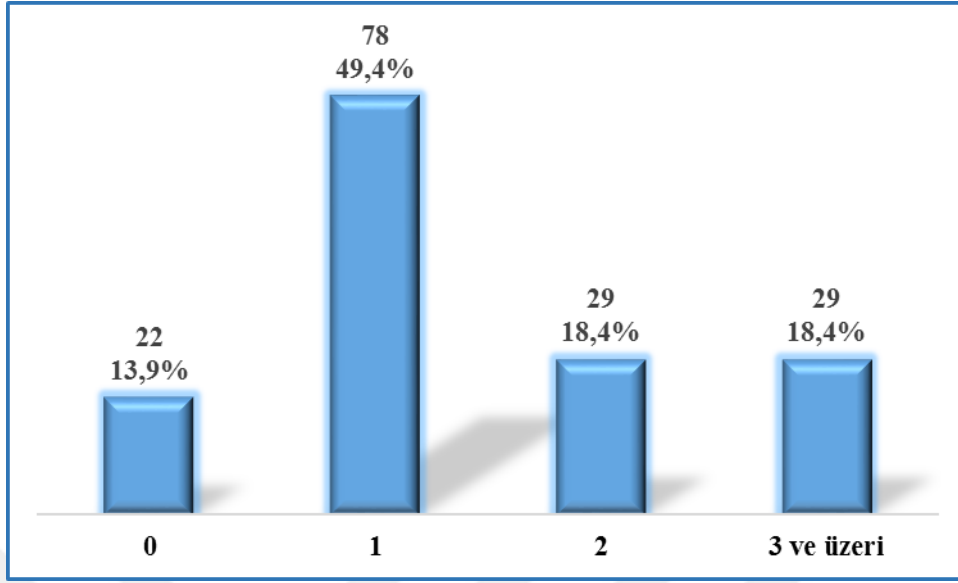
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, yaklaşık olarak %22,2'si de kadın girişimcilerden, %77,8'i de erkek girişimcilerden oluşmaktadır.

Şekil 6. Girişimcilerin Eğitim Düzeyleri



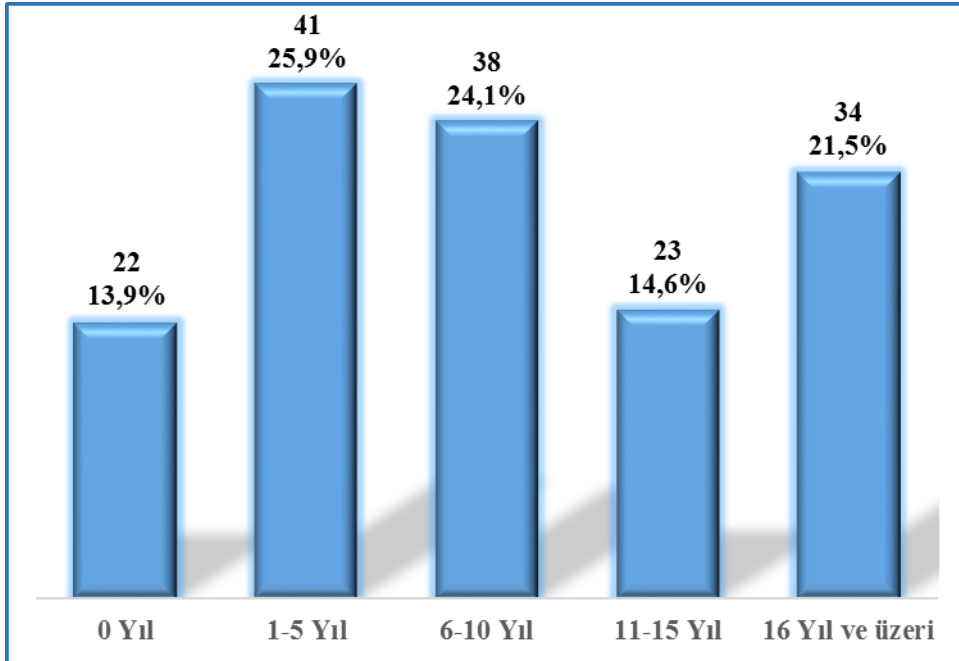
Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin, 6 kategoriye göre ayrılan eğitim seviyelerini incelediğimizde, 17 kişi İlkokul mezunu, 21 kişi Ortaokul mezunu, 66 kişi Lise mezunu, 23 kişi Ön Lisans mezunu, 27 Kişi Lisans mezunu ve 4 kişi de yani girişimcilerin %2,5'i Yüksek Lisans mezunudur.

Şekil 7. Girişimcilerin İş Deneyim Sayısı



Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin iş deneyim sayısı açısından 4 farklı grupta sınıflandırılmasıyla şekil 7’deki bulgular elde edilmiştir. Girişimcilerin %13,9’u hiç iş deneyimine sahip değildir. Girişimcilerin %49,4’ü “1” iş deneyimine, %18,4’ü “2” iş deneyimine ve diğer %18,4’ü ise “3” iş deneyim sayısına sahip olmaktadır.

Şekil 8. Girişimcilerin İş Deneyim Süreleri (Yıl)

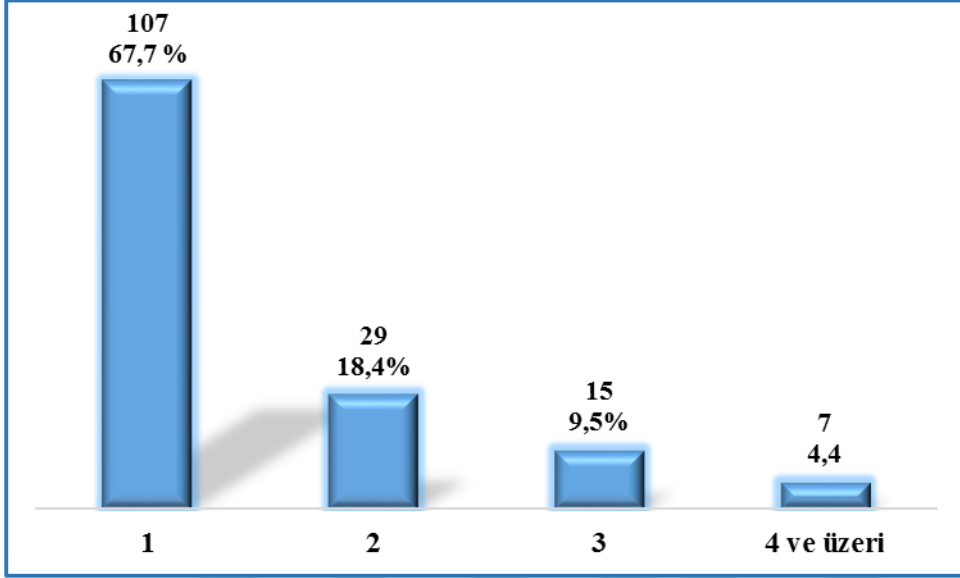


Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin iş deneyim süreleri, girişimcilerin işe başlama ve işten ayrılma yılları sorularak o an ki işte kaç yıl çalıştığı

hesaplanarak bulgulanmıştır. Bu çerçevede girişimcilerin bir önceki şekilde hiç iş deneyimine sahip olmayan kişilerin aynı zamanda iş deneyim süreleri de “0” dır.

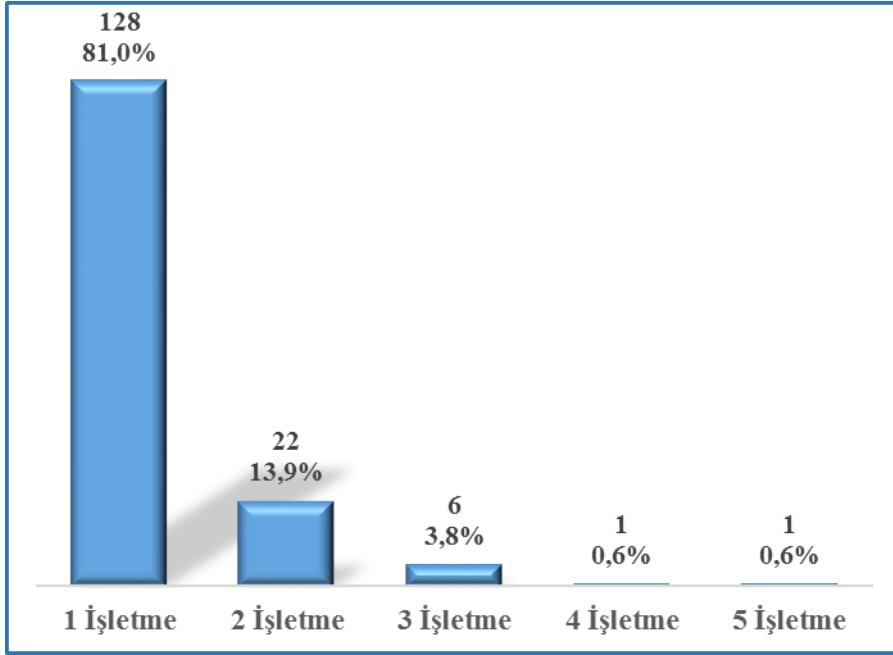
Girişimcilerin %25.9’u “1-5 Yıl”, %24.1’i “6-10 Yıl”, 14,6’sı “11-15 Yıl”, %21.5’i de “16 yıl ve üzeri Yıl” iş deneyim süresine sahiptir.

Şekil 9. Girişimcilerin Toplam Girişimsel Performansı



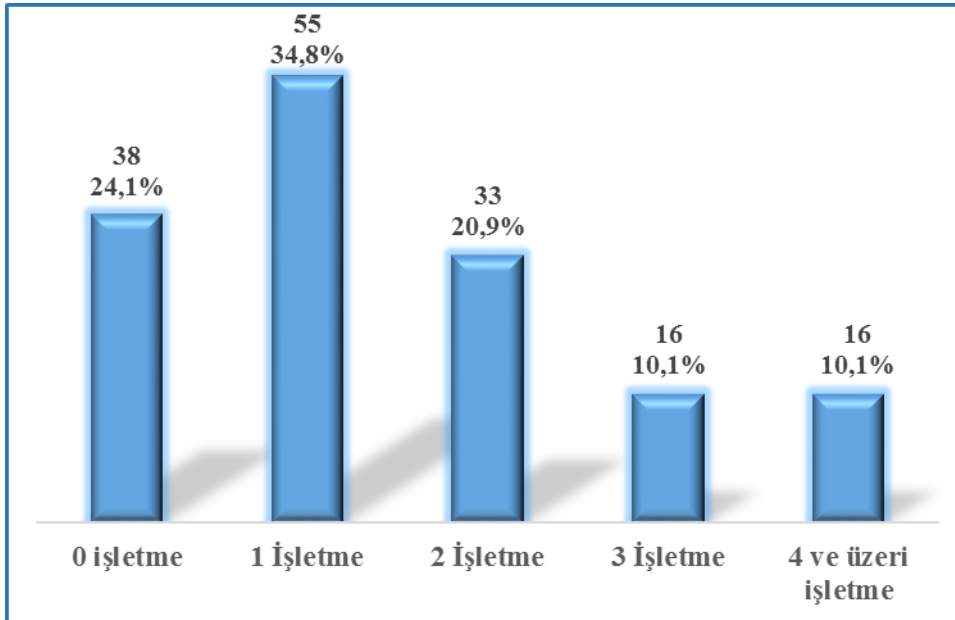
Araştırma çerçevesinde yer alan girişimcilerin, kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayısı diğer bir ifade ile girişimsel performansları incelendiğinde %67,7’sinin “1”, %18,4’ünün “2”, %9,5’inin “3” ve %4,4’ünün “4 ve üzeri” işletme kurmuş olduğu görülmüştür.

Şekil 10. Araştırma Anında Girişimcilerin Toplam İşletme Sayıları



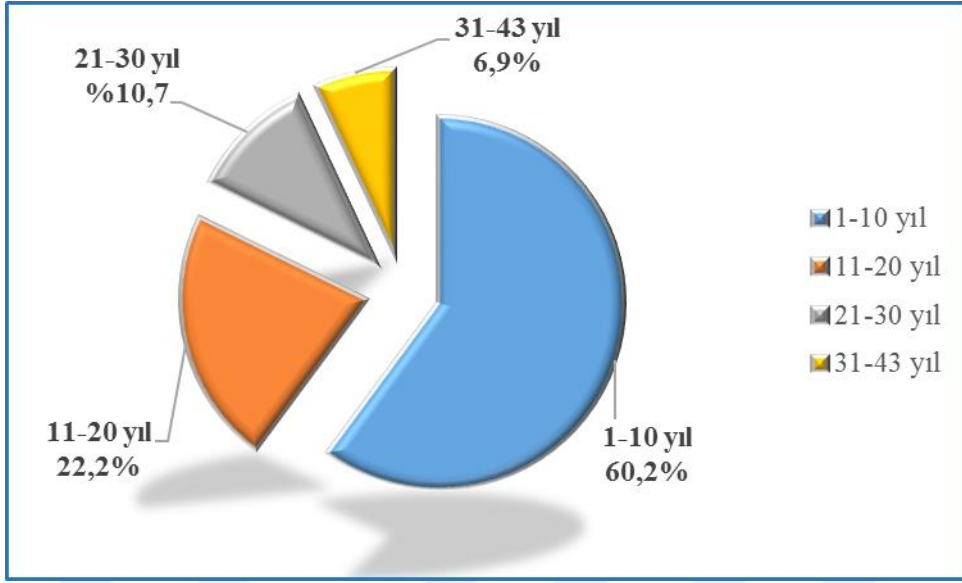
Araştırma kapsamında incelenen girişimcilerin, araştırma anındaki işletme sayıları sınıflandırıldığında %81'inin "1" işletmeye, %13,9'unun "2", %3,8'inin "3", %0,6'sının "4" ve %0,6'sının 5 işletmeye sahip olduğu görülmüştür.

Şekil 11. Kapatılan İşletme Sayıları



Araştırma çerçevesinde incelenen girişimcilerin %24,1'i hiç iş kapatmamış olup, %34,8'i "1 İşletme", %20,9'u "2 İşletme", %10,1'i "3 işletme" ve girişimcilerin %10,1'i 4 ve üzeri işlerme kapatmışlardır.

Şekil 12. Toplam Girişimcilik Süresi



Araştırmada yer alan girişimcilerin girişimcilik süreleri incelendiğinde, %60,2'sinin 1-10 yıl, %22,1'nin 11-20 yıl, %10,8'inin 21-30 yıl ve %6,9'unun ise 31-43 yıl arasında değişen girişimcilik süresine sahip olduğu bulgulanmıştır.

Tablo 8. Girişimci Türlerine Göre Toplam Girişimsel Performans

Girişimci Türü	Toplam Girişimsel Performans
Tek İş Kuran	107
Seri Girişimci	40
Portföy Girişimci	92

Girişimci türlerinin girişimlerinin ilk kurulduğu andan araştırma anına kadar kariyerleri boyunca sergiledikleri girişimsel performans sayıları incelendiğinde tek iş kuran girişimcilerin beklenildiği üzere 107, seri girişimcilerin 40, paralel girişimcilerin ise 92 iş kurdukları, aileden miras ile devir aldıkları, satın aldıkları ya da ortak oldukları görülmüştür.

4.2. Girişimci Türlerine Göre Bulgular

Bu başlığın altında girişimci türleri arasındaki farklılıkların testine yönelik analiz sonuçları sunulmuştur.

Tablo 9. Girişimci Türlerine Göre Genel Beşerî Sermaye Faktörleri Arasındaki Farklılıklar

	Girişimci Türü	N	Ortalama	Std. sapma	χ^2	p
Yaş	Tek İş Kuran	107	40,92	9,198	1,658	0,436
	Portföy	34	43,50	10,503		
	Seri	17	45,00	13,969		
	Total	158	41,91	10,122		
İş Deneyimi Sayısı	Tek İş Kuran	107	1,50	1,185	1,512	,470
	Portföy	34	1,53	,929		
	Seri	17	1,18	,951		
	Total	158	1,47	1,110		
İş Deneyimi Süresi (yıl)	Tek İş Kuran	107	9,44	8,538	0,895	0,639
	Portföy	34	9,18	8,706		
	Seri	17	7,88	8,351		
	Total	158	9,22	8,513		

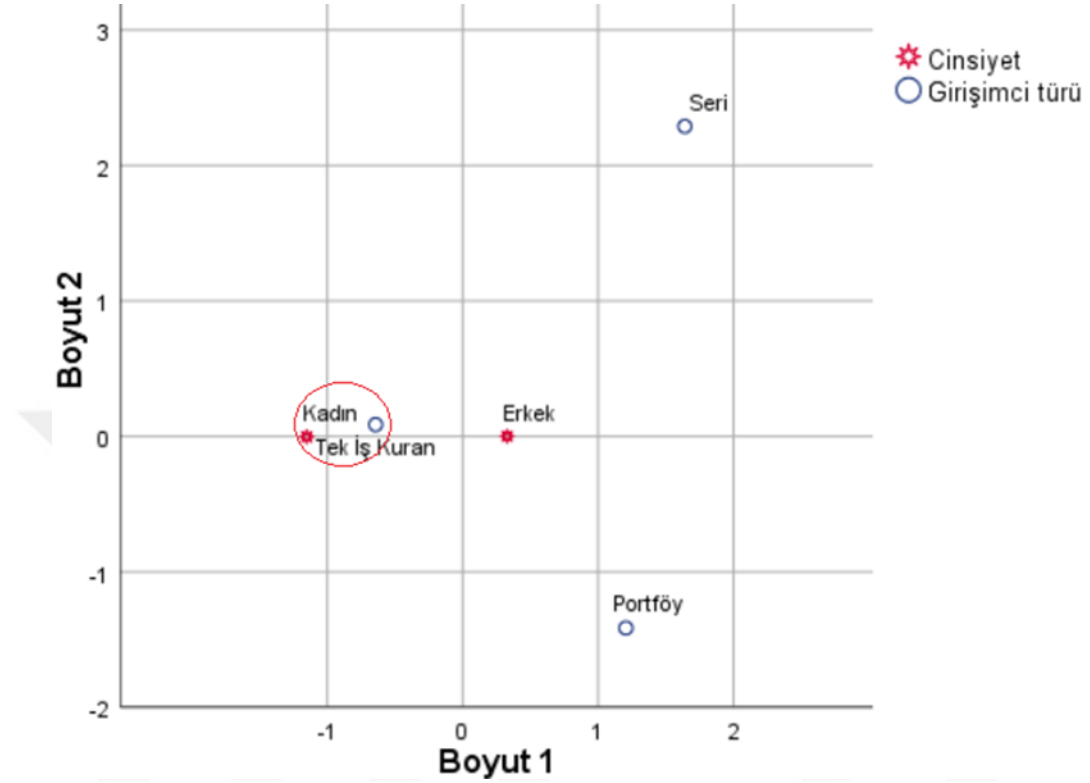
Girişimcilerin girişimci türüne göre yaşları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı Kruskal-Wallis H testi incelenmiştir. Kruskal Wallis testine göre girişimcilerin girişimci türüne göre yaşları arasında anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmemiştir ($\chi^2=1,658$ $p=0,436$).

Girişimcilerin girişimci türüne göre iş deneyim sayısı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı Kruskal-Wallis H testi incelenmiştir. Kruskal Wallis testine göre girişimcilerin girişimci türüne göre iş deneyim sayıları arasında anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmemiştir ($\chi^2=1,512$ $p=0,470$).

Girişimcilerin girişimci türüne göre iş deneyimi süresi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı Kruskal-Wallis H testi incelenmiştir. Kruskal Wallis testine göre girişimcilerin girişimci türüne göre iş deneyimi süresi arasında

anlamlı bir farklılık olduğu belirlenmemiştir ($\chi^2=0,895$ $p=0,639$). Elde edilen sonuçlar Tablo 9’da verilmiştir.

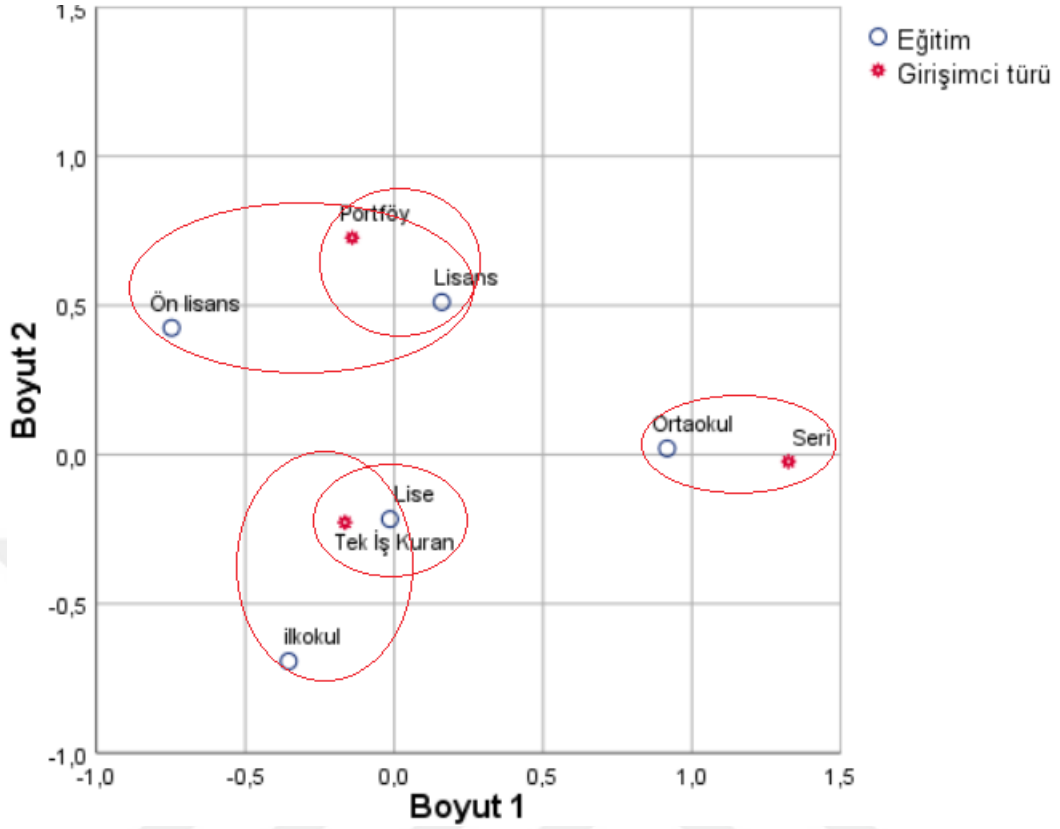
Şekil 13. Girişimci Türü ile Cinsiyet Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler



Girişimcilerin girişimci türü ile cinsiyet kategorileri arasında çakışmaları, birliktelikleri görebilmek için girişim türü ile cinsiyet değişkeni birlikte ele alınmış ve elde edilen ilişkiler Şekil 13’de verilmiştir.

Cinsiyeti kadın olan girişimcilerle, girişimci türü tek iş kuran girişimciler ilişkilendirilmiştir. Dolayısıyla tek iş kuran girişimcilerin kadınlardan oluştuğu söylenebilir.

Şekil 14. Girişimci Türü ile Eğitim Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler



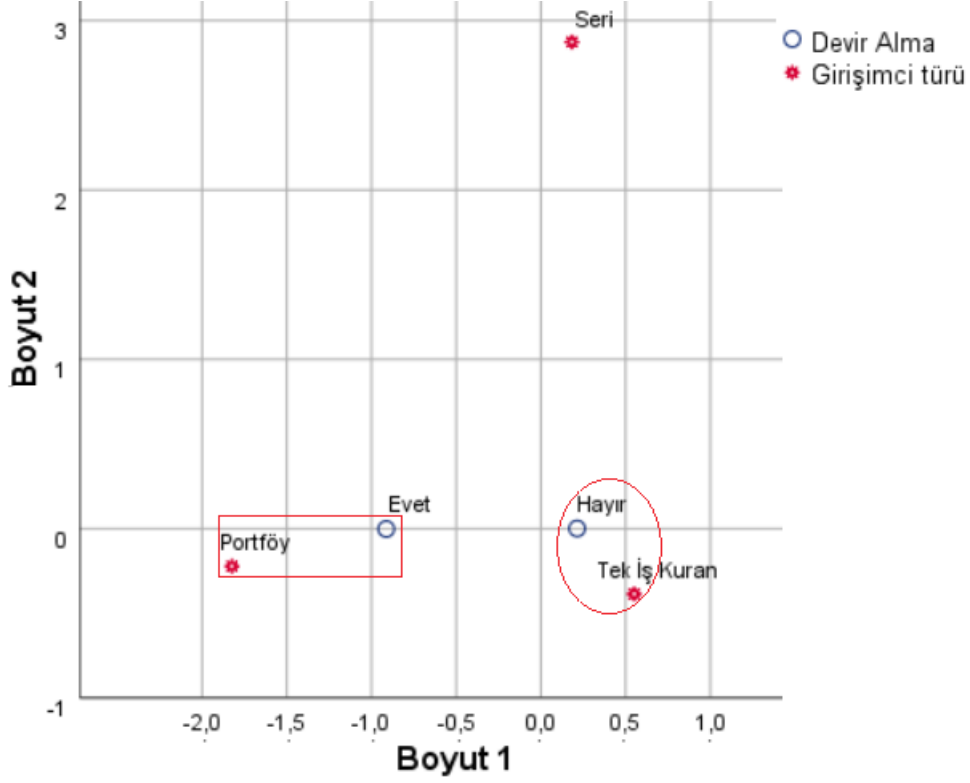
Girişimcilerin girişimci türü ile eğitim durumları kategorileri arasında çakışmaları, birliktelikleri görebilmek için girişim türü ile eğitim değişkeni birlikte ele alınmış ve elde edilen ilişkiler Şekil 14’de verilmiştir.

Şekil 14’e göre;

- Girişimci türü seri olan girişimcilerin ortaokul eğitimine sahip olduğu belirlenmiştir.
- Lise eğitimine sahip olan girişimcilerin tek iş kuran girişimciler olduğu belirlenirken, bu homojen küme genişletilirse diğer bir ifadeyle homojenlik azaltılınca bu gruba ilk okul eğitimine sahip olan girişimciler de katılmaktadır.
- Portföy girişimcilerin lisans eğitimine sahip olduğu, bu iki kategorinin homojen küme oluşturduğu belirlenmiştir. Bu kümeye daha sonra ön lisans eğitimine sahip olan girişimciler de dahil olmaktadır.

Girişimcilerin herhangi bir aile üyesinden kurulu bir iş devir alma ile girişimci türü arasında istatistiksel açıdan bir ilişki olup olmadığı, iki değişken kategorisi arasında birliktelik olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen ilişkiler Şekil 15’de verilmiştir.

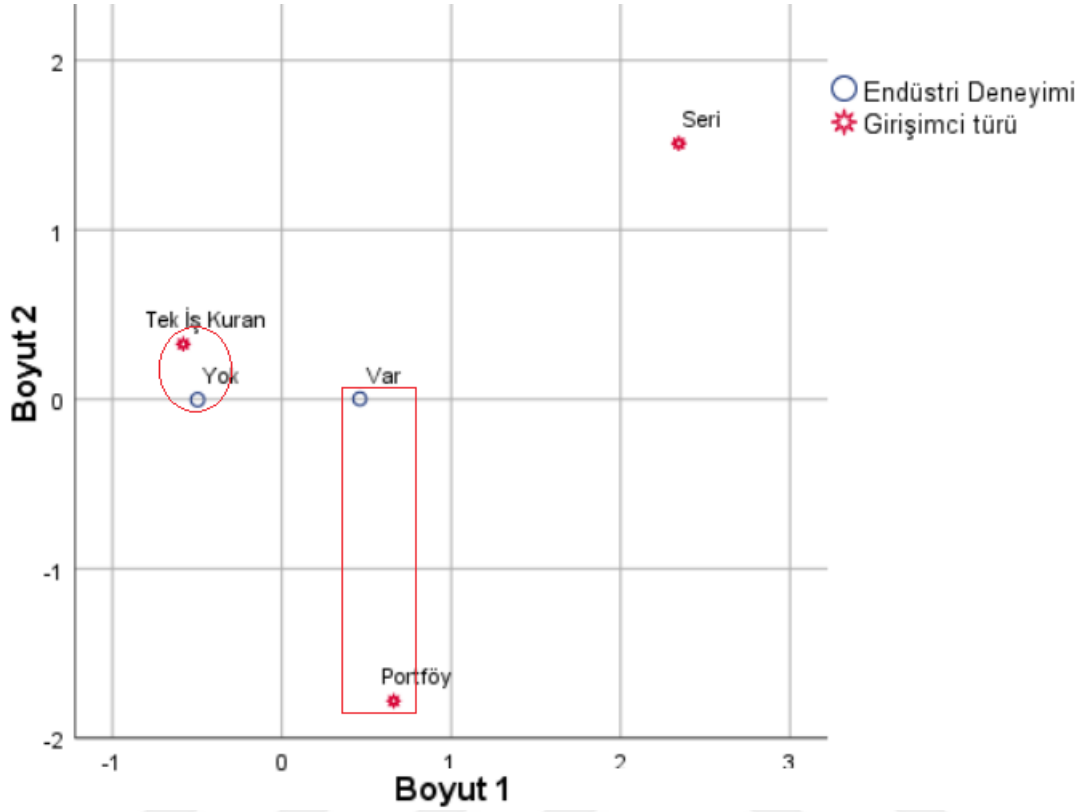
Şekil 15. Girişimci Türü ile Devir Alma Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler



Grafik 3’e göre;

- Girişimci türü portföy olan girişimciler ile herhangi bir aile üyesinden kurulu bir iş devir alan girişimciler ilişkilendirilmiş ve portföy girişimcilerin devir aldıkları belirlenmiştir.
- Tek iş kuran girişimciler ile herhangi bir aile üyesinden kurulu bir iş devir almayan girişimciler ilişkilendirilmiştir. Buna göre tek iş kuran girişimciler kurulu bir iş devir almayan girişimler olduğu belirlenmiştir.

Şekil 16. Girişimci Türü ile Endüstri Deneyimi Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler



Girişimcilerin girişimci türü ile endüstri deneyimi değişkeni kategorileri arasında çakışmaları, birliktelikleri görebilmek için girişimci türü ile endüstri deneyimi değişkeni birlikte ele alınmış ve ilişkiler incelenmiştir. İlişkiler Şekil 16’da verilmiştir.

Grafik 4’de göre;

- Portföy girişimcilerin endüstri deneyimine sahip olduğu, bu iki kategorinin homojen küme oluşturduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla portföy girişimcilerinin endüstri deneyimine sahip olduğu söylenebilir.
- Tek iş kuran girişimcilerin endüstri deneyimi olmadığı, bu iki kategorinin homojen küme oluşturduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla tek iş kuran girişimcilerinin endüstri deneyimine sahip olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 10. Gelecekte Başka Bir İşletme Daha Kurmayı ya da Satın Almayı Düşünme ile Girişimci Türleri Arası Ki-Kare Analiz Sonuçları

		Girişimci türü			Toplam
		Tek iş kuran	Portföy	Seri	
Evet	N	71	23	12	106
	Evet içindeki %	67,0	21,7	11,3	
	Girişimci türü içindeki %	66,4	67,6	70,6	
Hayır	N	36	11	5	52
	Evet içindeki %	69,2	21,2	9,6	
	Girişimci türü içindeki %	33,6	32,4	29,4	
Toplam	N	107	34	17	158
	Evet içindeki %	67,7	21,5	10,8	
	Girişimci türü içindeki %'si	1	1	1	
Pearson Chi-Square=0,125 p=0,939					

Girişimcilerin gelecekte başka bir işletme daha kurmayı ya da satın almayı düşünme ile girişimci türleri arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemek için bu iki değişken çaprazlaştırılmış ve ilişki Ki-Kare testi ile araştırılmıştır. Ki-Kare analizine göre girişimcilerde gelecekte başka bir işletme daha kurmayı ya da satın almayı düşünme ile girişimci türü arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmemiştir (Ki-Kare=0,125 p=0,939). Elde edilen sonuçlar Tablo 10 'da verilmiştir.

Tablo 11. Girişimci Türlerinin Girişimsel Performansları

	Girişimci Türü	N	Ortalama	Std. sapma	χ^2	p
Son 5 yılda yeni bir işletme kurmak ya da satın almak için tespit edilen iş fırsatı sayısı	Tek iş kuran	107	1,35	1,361	8,552	,014
	Portföy	34	1,94	1,536		
	Seri	17	2,00	1,369		
	Toplam	158	1,54	1,421		
Son 5 yılda fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı	Tek iş kuran	107	,53	,501	10,953	,004
	Portföy	34	1,09	,965		
	Seri	17	,71	,588		
	Toplam	158	,67	,672		
Girişimcilik kariyeri boyunca sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı	Tek iş kuran	107	1,00	,000	151,081	,000
	Portföy	34	2,71	,871		
	Seri	17	2,35	,493		
	Toplam	158	1,51	,865		
Şu anda tek başına sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı	Tek iş kuran	107	1,00	,000	122,803	,000
	Portföy	34	1,00	,000		
	Seri	17	2,18	,834		
	Toplam	158	1,26	,620		
Kapatılan ya da satılan toplam işletme sayısı	Tek iş kuran	107	,00	,000	96,246	,000
	Portföy	34	,79	1,647		
	Seri	17	1,29	,470		
	Toplam	158	,37	1,136		
İlk Girişimcilik Yaşı	Tek iş kuran	107	33,07	8,360	18,618	,000
	Portföy	34	28,26	7,653		
	Seri	17	25,18	7,143		
	Toplam	158	31,18	8,536		
Girişimcilik Süresi (yıl)	Tek iş kuran	107	8,88	8,906	19,638	,000
	Portföy	34	15,24	9,198		
	Seri	17	16,24	13,354		
	Toplam	158	11,04	9,971		

Spesifik beşerî sermaye faktörleri kapsamında girişimci türleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olup olmadığı Kuruskal-Wallis H testi ile araştırılmıştır.

Girişimci türlerine göre son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2 = 8,552$; $p=0,014$).

Girişimci türlerine göre son 5 yılda tespit edilen iş fırsatlarının işletmeye dönüştürülme sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2= 10,953$; $P=0,004$).

Girişimci türlerine göre araştırma anına kadar girişimcilerin kariyerleri boyunca sahibi ya da ortağı olarak gerçekleştirdikleri ortalama girişimsel davranış sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2 = 151.081$; $P=0.000$).

Girişimci türlerinin araştırma anında sahibi ya da ortağı oldukları işletme sayıları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2 = 122.803$; $P=0.000$).

Girişimci türleri arasında araştırma anında kadar girişimcilik kariyeri boyunca kapatılan işletme sayısı açısından fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2 = 96.246$; $P=0.000$).

Girişimci türleri arasında, sıfırdan kurma, satın alma ya da miras yoluyla aileden devir alma yoluyla ilk girişimsel davranışlarını gerçekleştirme yaşları açısından fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu belirlenmemiştir ($x^2 = 18.618$; $P=0.000$).

Girişimci türleri arasında, girişimcilik süresi açısından fark olup olmadığı KW testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2 =19.638$; $P=0.000$).

Tablo 12. Girişimci Türlerine Göre Algılanan Kabiliyetler Ölçeğine Yönelik Bulgular

	Girişimci tür	N	Ortalama	Std. Sapma	χ^2	p
En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir	Tek İş Kuran	107	4,29	,727	,843	,656
	Portföy	34	4,12	1,066		
	Seri	17	4,47	,514		
	Total	158	4,27	,795		
Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyebilirim	Tek İş Kuran	107	4,22	,663	,008	,996
	Portföy	34	4,12	,977		
	Seri	17	4,24	,664		
	Total	158	4,20	,738		
En güçlü yönlerimden birisi en kaliteli iş fırsatlarını yakalamamdır	Tek İş Kuran	107	3,67	1,026	,145	,930
	Portföy	34	3,65	1,125		
	Seri	17	3,65	,862		
	Total	158	3,66	1,026		
Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılığım ve yeteneğim vardır	Tek İş Kuran	107	3,72	,960	3,930	,140
	Portföy	34	4,06	,886		
	Seri	17	3,82	,951		
	Total	158	3,80	,947		
Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir	Tek İş Kuran	107	3,05	1,085	,358	,836
	Portföy	34	3,00	1,101		
	Seri	17	3,18	1,185		
	Total	158	3,05	1,093		
En güçlü yönlerimden birisi kaynakları organize etme ve işleri koordine etmektir	Tek İş Kuran	107	4,24	,775	2,307	,316
	Portföy	34	4,18	,968		
	Seri	17	4,53	,624		
	Total	158	4,26	,807		
En güçlü yönlerimden birisi insanları denetleme, etkileme ve yönlendirme yeteneğimdir	Tek İş Kuran	107	4,16	,791	,886	,642
	Portföy	34	4,18	,999		
	Seri	17	4,24	1,033		
	Total	158	4,17	,861		
En güçlü yönlerimden birisi çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara	Tek İş Kuran	107	4,14	,874	1,617	,445

ulaşmak ve başarı sağlamaktır	Portföy	34	4,26	,790		
	Seri	17	4,29	1,047		
	Total	158	4,18	,873		
En güçlü yönlerimden birisi etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyetimdir	Tek İş Kuran	107	3,71	,962	2,303	,316
	Portföy	34	3,97	,870		
	Seri	17	3,76	1,200		
	Total	158	3,77	,970		
Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilirim	Tek İş Kuran	107	4,05	,770	1,196	,550
	Portföy	34	3,88	,946		
	Seri	17	4,18	,728		
	Total	158	4,03	,806		
En güçlü yönlerimden birisi teknik veya fonksiyonel (üretim, pazarlama, muhasebe, finans, vb.) bir alandaki uzmanlığımdır	Tek İş Kuran	107	3,58	1,019	10,236	,006
	Portföy	34	4,18	,968	Tek İş Kuran-	Portföy
	Seri	17	3,94	,899	-3,117	0,005
	Total	158	3,75	1,022		
En güçlü yönlerimden birisi teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyetimdir	Tek İş Kuran	107	3,75	1,001	1,001	,606
	Portföy	34	3,88	1,149		
	Seri	17	3,82	,809		
	Total	158	3,78	1,012		

Algılanan kabiliyetler, tek iş kuran, seri ve paralel girişimci türleri dahilinde K-W ve Mann Whitney U testleri ile analiz edildiğinde, istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

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

- Tek iş kuranlar ile portföy girişimciler arasında, Teknik ya da fonksiyonel bir alandaki uzmanlık ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık bulunmuştur (P<0.10). Buna göre portföy girişimcilerin algısı tek iş kuran girişimcilerin algısından daha yüksek olduğu bulunmuştur (Std. test isr.= - 3.117, p=0.005). Portföy girişimciler, tek iş kuran girişimcilere göre teknik ya

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

Hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilme kabiliyeti ifadesine yönelik ortalama puanlarda anlamlı farklılık olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=0,843$; $p=0,656$).

Karşılanmayan müşteri ihtiyaçlarının en doğru biçimde belirlenebilmesi kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=0,008$; $p=0,996$).

En kaliteli iş fırsatlarını yakalama kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=0,145$; $p=0,930$).

Fırsatları tespit etme konusunda özel bir duyarlılık ve yetenek sahibi olma ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=3,930$; $p=0,140$).

Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyi olma ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=0,358$; $p=0,836$).

Kaynakları organize etme ve işleri koordine etme ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=2,307$; $p=0,316$).

İnsanları denetleme, etkileme ve yönlendirme kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=0,886$; $p=0,642$).

Çalışanları organize ve motive ederek sonuçlara ulaşmak ve başarı sağlama kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=1,617$; $p=0,445$).

Etkin bir yetki verme ya da yetki devri kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($x^2=2,303$; $p=0,316$).

Sınırlı olanaklar ve kaynaklarla en çok getiriye sağlayacak biçimde kaynak tahsisi kararlarını verebilme ifadesi ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($\chi^2=1,196$; $p=0.550$).

Teknik açıdan üstün mal ve hizmet geliştirebilme kabiliyeti ile ilgili girişimci türlerinin algılamaları arasında fark olup olmadığı K-W testine göre araştırılmış ve anlamlı fark olduğu bulunamamıştır ($\chi^2=1,001$; $p=0.606$).



SONUÇ

Girişimcilik araştırmaları, kendine özgü bağlamı ve şartlarından dolayı farklı bir araştırma tasarımı gerektirmektedir. Çeşitli disiplinlerden adapte edilen teori ve yaklaşımlarla alan zenginleşse de metodolojik açıdan problemler ortaya çıkmakta sonuç olarak aynı konular araştırılsa bile çalışma bulguları karşılaştırılamamaktadır. Çünkü örneklemelerinden analiz birimine kadar farklılıklar bulunmakta hepsinden önemlisi kavramsal bir kargaşa sürmektedir.

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

Araştırmanın analiz birimini girişimciler oluşturmaktadır. Bu durum örnekleme de yansımıştır. Örneklemin oluşturulmasında işletmelerden değil girişimcilerden yola çıkılmıştır. Bu sayede çalışma hem girişimci türlerinin ayrımının analizine yönelik hem de girişimci türlerinin tutum ve algılarının farklılıklarına yöneliktir.

Çalışmada ölçümlere yönelik olarak, girişimcinin araştırma anına kadar toplam girişimsel davranış sayısı girişimsel performansı olarak ele alınmıştır ve analize yönelik modeller aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır.

Beşerî sermaye faktörlerine dayanarak girişimsel performansın açıklanmaya çalışılması bağlamında ilk girişimcilik yaşı, girişimcilik süresi ve kapatılan iş sayısı girişimsel davranış ile ilgili olarak literatüre sunulan bağımsız değişkenlerdir ve endüstri deneyimi ile aile girişimcilik geçmişinin modellerde yer alması da literatürdeki tartışmalar dikkate alınarak sağlanmıştır. Ek olarak algılanan kabiliyetler ölçeği de aslına sadık kalınarak araştırma bağlamından toplanan veriler kapsamında uyarlanmıştır. Bu uyarlama teorik katkılar da sağlayabilir çünkü algılanan girişimsel, yönetsel ve teknik kabiliyetler ölçeği algılanan fırsat tespit ve teknik kabiliyet, yönetsel kabiliyet ve girişimsel kabiliyet olarak tekrar tasarlanmıştır. Fırsatların tespiti girişimcilik sürecinin ilk aşamasıdır.

Girişimci olmak için öncelikle girişimsel bir fırsata sahip olmak gereklidir. Bu noktada girişimciler için fırsatların tespiti ayrı ölçülmesi gereken bir kabiliyet olabilir.

Çalışma bu açıdan literatüre önemli bir katkı sağlamıştır. Çünkü algılanan kabiliyetlere yönelik ölçekte fırsat tespit kabiliyetine yönelik olarak değerlendirilecek maddeler gerçekleştirilen faktör analizi sonucu ayrılmış ve teknik kabiliyetlerin ölçülmesine yönelik maddelerle aynı temel bileşende birleşmiştir.

Demografik değişkenlerin analiz edilmesiyle ulaşılan bulgulara göre katılımcıların %22,2'si kadın girişimcilerden, %77,8'i de erkek girişimcilerden oluşmaktadır. %13,3'ü 21-30 yaş aralığında, %37,3'ü 31-40 yaş aralığında, %28,5'i 41-50 yaşa aralığında ve %20,9'u ise 51 ve üzeri yaş aralığına sahip girişimcilerdir. Katılımcıların %24,0'ü ilköğretim mezunu, %41,8'i lise mezunu, %14,6'sı ön lisans mezunu ve %17,1'i lisans mezunu olup %2,5'i de yüksek lisans mezunudur.

Beşerî sermaye faktörleri arasında yer alan yaş değişkeninin girişimci türleri arasındaki farklılıkları incelendiğinde anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Ancak araştırmaya katılan 158 girişimcinin yaş ortalaması 41,91'dir. Araştırmaya katılan girişimcilerden seri girişimciler en yüksek yaş ortalamasına sahip olup, yaş ortalamaları 45 olarak bulgulanmıştır.

- Tek iş kuran ve seri girişimcilerin yaş ortalamaları açısından kıyasladığımızda seri girişimcilerin, tek iş kuran girişimcilere göre ortalama yaşı daha büyük olarak bulgulanmıştır. Tek iş kuran girişimcilerin yaş ortalaması 40,92 iken seri girişimcilerin ise 45'dir.
- Tek iş kuram girişimciler ile portföy girişimcilerin yaş ortalamaları açısından kıyaslandığında, portföy girişimcilerin yaş ortalaması 43,50 olup tek iş kuran girişimcilerin yaş ortalamasından yüksektir.
- Seri girişimciler ile portföy girişimcilerin yaş ortalamaları açısından kıyasladığımızda da seri girişimcilerin yaş ortalaması da portföy girişimcilere göre yüksek bulgulanmıştır.

Girişimcilik literatüründe beşerî sermaye faktörleri arasında yer alan iş deneyim sayısı ve girişimci türleri arasında anlamlı bir farklılık bulunamamış ancak tüm girişimcilerin iş deneyim ortalamaları 1,47 olarak bulgulanmıştır.

- Tek iş kuran ve seri girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları açısından incelediğinde tek iş kuran girişimcilerin seri girişimcilere göre ortalama sahip

olduğu iş deneyim sayısı daha fazladır. Seri girişimcilerin ortalama iş deneyim sayısı 1,1 iken tek iş kuran girişimcilerin ortalama iş deneyim sayısı 1,5'dir.

- Tek iş kuran girişimciler ile portföy girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları açısından incelediğinde birbirlerine çok yakındır. Portföy girişimciler ortalama 1,53 iken Tek iş kuran girişimcilerin ortalaması 1,5'dir.
- Seri girişimciler ile portföy girişimcilerin ortalama iş deneyim sayıları açısından incelediğinde portföy girişimcilerin ortalama iş deneyim sayısı seri girişimcilerin ortalama iş deneyim sayısından fazladır.

Bulgular neticesinde en az iş deneyim sayısına 1,18 ile seri girişimciler sahip olup, en çok iş deneyim ortalamasına ise portföy girişimciler sahiptir.

İş deneyim süreleri ile girişimci türleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Tüm girişimcilerin sahip oldukları ortalama iş deneyim süresi 9,22 yıldır. En az iş deneyim ortalamasına sahip seri girişimcilerin, iş deneyim süreleri de diğer girişimcilere göre daha kısadır. En fazla ortalama iş deneyim süresine de 9,44 yıl ile tek iş kuran girişimcilerdir.

- Tek iş kuran ve seri girişimcilerin ortalama iş deneyim süreleri açısından incelediğinde tek iş kuran girişimcilerin seri girişimcilere göre iş deneyim süresi daha uzundur.
- Tek iş kuran girişimciler ile portföy girişimcilerin ortalama iş deneyim süreleri açısından incelediğinde iş deneyim portföy girişimcilerin iş deneyim süreleri tek iş kuran girişimcilere göre daha kısadır.
- Seri girişimciler ile portföy girişimcilerin ortalama iş deneyim süreleri açısından incelediğinde ise seri girişimcilerin iş deneyim süresi portföy girişimcilere göre daha kısa süredir.

Literatür deneyimli girişimciler arasında kadın girişimci oranının düşük olduğunu vurgulanmaktadır. Örneklemede kadın girişimci oranı düşük olsa da kadın girişimcilerin genellikle tek iş kurdukları bulgulanmıştır. Bu noktada Karabük'te kadın girişimciliğin geliştirilmeye ihtiyacı vardır.

Girişimcilerin eğitim düzeyleri ile girişimci türleri arasındaki ilişki incelendiğinde seri girişimcileri ortaokul eğitimine sahip oldukları bulgulanmıştır. Tek iş kuran girişimcilerin ise lise eğitim düzeyine sahip oldukları bulgulanmıştır. Portföy

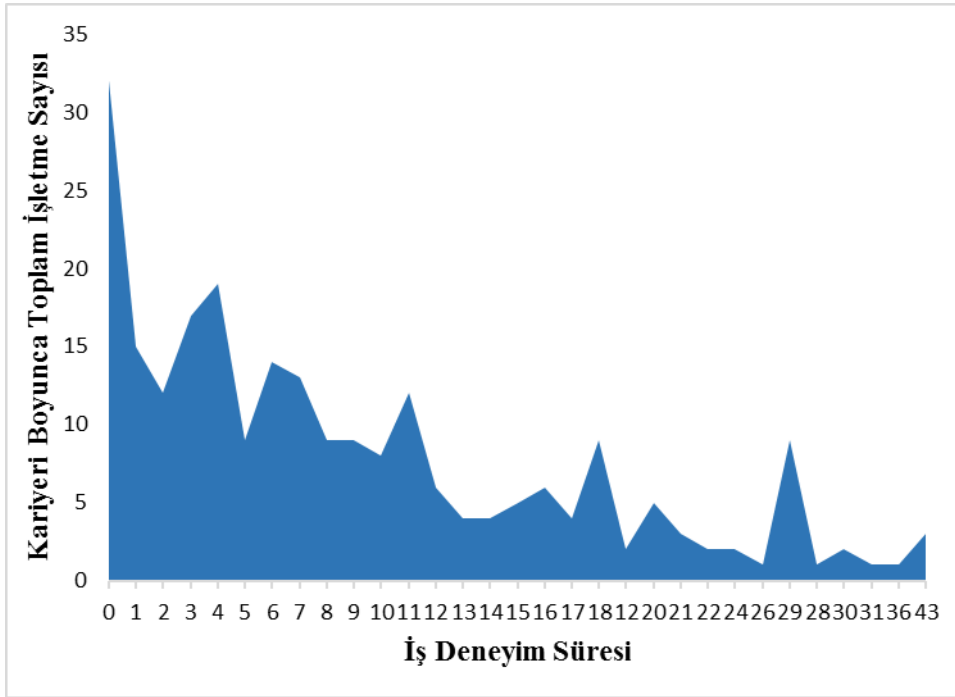
girişimcilerin (aynı zaman diliminde 1’den fazla işletmeye sahip girişimciler) Lisans eğitimine sahip oldukları söylenebilir.

Tablo 13. Eğitim Düzeyi ve Girişimsel Performans

Eğitim Düzeyi	n	Ortalama Girişimsel Performans
İlköğretim	38	1,52
Lise	66	1,42
n Lisans	23	1,52
Lisans	27	1,66
Yüksek Lisans	4	1,75

Bu bağlamda girişimcilerin eğitim düzeyleri ile girişimsel performansları arasındaki ilişkiyi incelediğimizde, eğitim düzeyi arttıkça girişimsel performansın arttığı sylenabilmektedir.

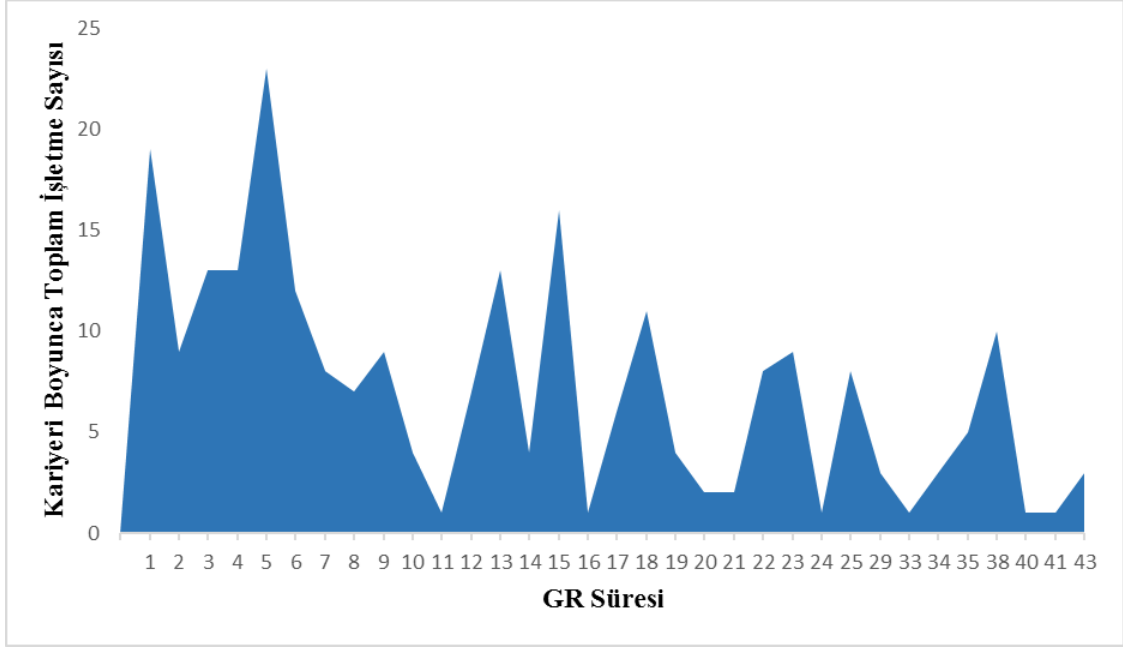
şekil 17. İş Deneyim Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Davranış Sayısı



şekil 17 incelendiğinde iş deneyim süresi ile girişimcinin girişimsel hayatı boyunca sahip olabileceği toplam işletme sayıları arasında ters orantı olduğu

söylenebilir. Bu bulgudan kıyasla kişinin iş deneyim süresi arttıkça kariyeri boyunca toplam girişimsel davranış sayısı azalmaktadır.

Şekil 18. Girişimcilik Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Davranış Sayısı



Şekil 18’de girişimcilik süresi ve girişimcilerin kariyerleri boyunca toplam girişimsel davranış sayıları incelenmiş ve Uygun (2011) çalışmasına benzer olarak belli bir süre için girişimsel performans artarken zamanla girişimsel performans düşmektedir.

Girişimcilik deneyimine dayalı girişimci türlerinin ve beşerî sermayenin girişimsel davranış üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmanın bulguları da literatürde yer alan Uygun (2011) çalışmasını desteklemektedir. Bu bulgular neticesinde aşağıdaki öneriler yapılabilir.

- Girişimsel performansa dayalı girişimci türlerinde, girişimcilerin ilk girişimcilik yaşı arttıkça, girişimsel performansın da azaldığı bulgulanmıştır. Bu bulgudan hareketle girişimcilik kariyerini tercih edecek kişilerin daha genç yaşlarda girişimciliğe başlamaları önerilmektedir ve bu alanda desteklenmelidir. Girişimcilik süresi 15 yıl ve üzerinde olan girişimcilerin ise deneyimlerinin değerlendirilmesine yönelik politikalar geliştirilmelidir.
- Araştırma bulgularından yola çıkarak son 5 yılda keşfedilen girişimsel fırsat sayısı en çok seri girişimcilerdir. Ancak son 5 yılda keşfedilen bu girişimsel

fırsatların işletmeye dönüşmesi ise en çok portföy girişimcilerde yer almaktadır. Bu bulgudan hareketle portföy girişimcilerin iş ve girişimcilik modelleri araştırılarak bölgedeki girişimcilere yönelik eğitimler aracılığı ile sunulabilir. Seri girişimcilerin de keşfettikleri iş fırsatlarını girişime dönüştürmede yaşadıkları sıkıntılar araştırılmalı ve keşfedilen fırsatların işletmeye dönüştürülme oranı artırılmalıdır.

- Girişimci türleri arasında girişimsel performans oranı diğer bir ifadeyle kariyeri boyunca ortalama toplam işletme sayısının en yüksek olduğu tür portföy girişimcilerdir. Bu bulgudan hareketle portföy girişimcilerin iş modelleri araştırılmalı ve iş dünyası ile paylaşılmalıdır.
- Araştırma kapsamında yer alan girişimciler arasında en yüksek eğitim seviyesi ile portföy girişimciler bulgulanmıştır. Girişimsel performans için eğitim önemli bir gerekliliktir.
- Araştırmada kadın girişimcilerin deneyimsiz girişimci (tek iş kuran girişimcilerden) oluşmaktadır. Bu bağlamda Karabük ilinde kadın girişimciliğin nicelik ve nitelik bakımından geliştirilmeye ihtiyacı vardır.
- Portföy girişimciler diğer girişimci türlerine göre en yüksek ortalama iş deneyim sayısına sahiptir. Farklı iş ve işletmelerde bilgi ve deneyimlerini arttıran, çeşitlendiren paralel girişimcilerin daha sonraki yıllarda kuracakları işletmelere yansıttıkları söylenebilir.
- İş deneyim süresi açısından bulgular değerlendirildiğinde Tek iş kuranların ortalama iş deneyim sürelerinin diğer türlere göre daha yüksek olduğu bulgulanmıştır. Kişilerin belli bir işte iş deneyim süresi arttıkça o işi girişime dönüştürme oranı da azalmaktadır. Aynı zamanda araştırmada tek iş kuran girişimcilerin endüstri deneyimine sahip oldukları girişimlere yönelmedikleri bulgulanmıştır. Tek iş kuranların iş deneyim sürelerini uzun olmasının nedenleri arasında eğitim seviyeleri, ilk girişimcilik yaşlarının yüksek olması ve cinsiyet faktörleri sayılabilir. Bu noktadan hareketle tek iş kuran girişimcilerin iş deneyim zenginliğini neden girişimsel performansa yansıtamadıkları araştırılmalıdır.
- Girişimcilerin, yıl bazında girişimcilik süreleri incelendiğinde en yüksek girişimciler seri girişimcilerdir. Bunun başlıca sebeplerinden biri de ilk girişimcilik yaşının seri girişimcilerin diğer girişimci türlerine göre daha düşük

olmasıdır. Daha genç yaşlarda girişimcilik deneyimine başlayan seri girişimcilerin iş kapatma ve tekrar iş kurma nedenleri araştırılmalı ve analiz edilmelidir.

Sonuç olarak girişimcilik deneyimine dayalı girişimci türleri, girişimcilik alanında günümüzde önemli araştırma alanlarından biridir. Bu konuda ülkemizde yapılan çalışmalar çok azdır. Türlerle yönelik nitel ve nicel araştırmalara ihtiyaç vardır. Nihayetinde girişimciliğin teknolojisini öğrenen ve benimseyen deneyimli girişimciler ve özellikle portföy girişimciler iktisadi anlamda da ön planda yer almaktadır. Fırsatları kovalayan ve kar ya da başka etkenlerle iş alanından başka bir iş alanına ya da bir işi kapatıp başka iş kuran seri girişimcilerde önem arz etmektedir. Deneyimli girişimcilerin fırsatları tanımlamalarını değerlendirilmeli, nasıl iş kurdukları hangi alt alan ve donanımına sahip oldukları daha kapsamlı araştırmalarla incelenmelidir.

KAYNAKÇA

- Alsos, Gry, Agnete, Kolvereid, Lars (1998) The Business Gestation Process of Novice, Serial, and Parallel Business Founders, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.22, No.4, 101-114.
- Bates, Timothy, (1990) The Characteristics of Business Owners Data Base. *Journal of Human Resources*, 752
- Baron, Robert A. (1998)“Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 4, 1998, 275-294.
- Başarır Gülay, Çok Değişkenli Verilerde Ayrımsama Sorunu ve Lojistik Regresyon Analizi, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), 1991, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Bates, Timothy. *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, WoodrowWilson Center Press, Baltimore: John Hopkins University Press, Washington 1997.
- Bates, Timothy. “Self-Employment Entry Across Industry Groups”, *Journal of Business. Venturing*, Volume: 10, Issue: 2, 1995, 143–156.
- Bates, Timothy. “Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevit”, *The Review of Economics and Statistics*, Volume: 72, Number: 4, 1990a, 551-559.
- Bates, Timothy. “The Characteristics of Business Owners Data Base”, *Journal of Human Resources*, Volume: 25, Number: 4, 1990b, 752-756.
- Baum, Joel A.; Brian S. Silverman. “Picking Winners or Building Them? Alliance, Intellectual, and Human Capital as Selection Criteria in Venture Financing and Performance of Biotechnology Startups”, *Journal of Business Venturing*, Volume: 19, Number: 3, 2004, 411–436.
- Baum, Robert; Edwin Locke. “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth”, *Journal of Applied Psychology*, Volume: 89, Number: 4, 2004, 587–598.
- Baum, Robert; Edwin Locke; Ken Smith. “A Multi-Dimensional Model of Venture Growth”, *Academy of Management Journal*, Volume: 44, Number: 2, 2001, 292–303.
- Baumol, William J. “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review*, Volume: 58, Number: 2, 1968, 64-71.

- Becker, Gary S. "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, Volume: 101, Number: 3, 1993, 385-409.
- Becker, Gary S.; Kevin M. Murphy; Robert Tamura. "Human Capital, Fertility and Economic Growth", *Journal of Political Economy*, Volume: 98, Number: 5, 1990, 12-37.
- Becker, Gary S. *Human Capital*. The National Bureau of Economics Research, Second Edition, New York 1975.
- Begley, Thomas M.; David P. Boyd. "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms", *Journal of Small Business Management*, Volume: 24, Number: 2, 1986, 8-15.
- Bruderl, J., Preisendorfer, P., Ziegler, R., 1992. Survival chances of newly founded business organizations. *Am. Sociol. Rev.* 57 (2), 227–242.
- Carland, C. Jo Ann; Frank Hoy; W. James Carland. (1988). "Who is an Entrepreneur?" Is a Question Worth Asking" *American Journal of Small Business*, Volume: 12, Number: 4, 33-39.
- Carter, S., & Ram, M. (2003). Reassessing Portfolio Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 21(4), 371-380.
- Colombo, Massimo G., Grilli, Luca (2005) Founders' Human Capital and the Growth of New Technology-Based Firms: A Competence-Based View. *Research Policy*, Volume: 34, No: 6, 795–816
- Eliasson Gunnar ve Magnus Henrekson (2004) "William J. Baumol: An Entrepreneurial Economist On The Economics Of Entrepreneurship" *Small Business Economics* Volume 23 Number 1 P:1-7
- Gimeno, Javier, Folta, Timothy B., Cooper, Arnold C., Woo, Carolyn Y. (1997) Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and The Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, Volume: 42, No: 4, 750-783
- Rosa, Peter (1998) Entrepreneurial Processes of Business Cluster Formation and Growth by Habitual Entrepreneurs, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.22, No.4, pp. 43-61
- Ucbasaran, D., Lockett, A., Wright, M., & Westhead, P. (2003). Entrepreneurial founder teams: Factors associated with member entry and exit. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 107-128.

- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2009). The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 24(2), 99-115
- Uygun, Ramazan (2011). Türkiye’de Girişimcilik Kültürünü Yönlendiren Öncü Girişimciler ve İbrahim Bodur Modeli, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), 2006, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale 2006.
- Uygun, R. (2016). Girişimcilik Teori ve Uygulamaları, Bursa: Ekin Yayın Basın ve Dağıtım.
- Uygun, R. (2018a). Girişimcilik ve Teori Yaklaşımları. Bursa: Ekin Yayın Basın ve Dağıtım.
- Uygun, R. (2018b). *Girişimcilik Deneyimine Dayalı Girişimci Türleri ve Örnek Alan Çalışmaları*. Bursa: Ekin Yayın Basın ve Dağıtım.
- Uygun, R. (2019). *Girişimcilik ve Teori Yaklaşımları*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Yayın Basın ve Dağıtım.
- Weshead, Paul; Ucbasaran, Deniz; Mike Wright. (2005) Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ?, *Journal of Small Business Management*, 43(4): 393-417
- Wiklund, Johan, and Dean A. Shepherd. 2008. Portfolio Entrepreneurship: Habitual and Novice Founders, New Entry, and Mode of Organizing. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (4): 701–25.
- Morris, Micheal H. (2001). ‘’ Entrepreneurship İs Economic Development İs Entrepreneurship’’ *Journal Of Developmental Entrepreneurship* Volume 6, Number 3, pp. 5-6
- Titiz, Tınaz (1994) Girişimcilik. İstanbul: İnkılap Kitapevi
- Ürper, Y. (2014) “İşletmeler ve Özellikleri” B. Zafer Erdoğan ve Ayşe Hepkul (Eds). Genel İşletme, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- Tatarlar. Ceren, Burcu Aracıoğlu, Dilek Demirhan, Ali Erhan Zalluhoğlu (2016). Tüm Boyutlarıyla Girişimcilik, İstanbul: Hümanist Yayınları.
- Top, Seyfi. (2017) Girişimcilik Niyeti: İşin Kuruluş Öncesi Arzu Edilebilirliği Ve Yapılabilirliği, İstanbul: Beta Yayıncılık
- Karadal, H. (2013) Girişimcilik, İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Dilsiz, İ. ve Kölük, N. (2005). Girişimcilik, Detay Yayınları.
- Long, Wayne. (1983) “The Meaning of Entrepreneurship”, *American Journal of Small Business*, Volume: 8, Number: 2, 47-56.

- Uygun, R. (2011). Girişimci Türleri Ekseninde Girişimsel Fırsatların Tespitinde Beşeri Sermayenin Rolü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Adaman, Fikret; Pat Devine. (2002). “A Reconsideration of The Theory of Entrepreneurship: A Participatory Approach”, *Review of Poilitical Economy*, Volume: 14, Number: 3, 329-355.
- Schumpeter; Joseph. (1978). *The Theory of Economic Development*, Reprint Edition, Oxford University Press, New York.
- Kolvereid, Lars. “Prediction of Employment Status Choice Intentions” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 21, Number: 1, 1996, 47-57.
- Kolvereid, Lars; Erlend Bullvag. Novices Versus Experienced Business Founders an Exploratory Investigation, S. Birley, I. C. MacMillan, S. Subramony (ed.), *Entrepreneurship Research Global Perspectives*, Elsevier Science, Amsterdam 1993, 275-285.
- Kort, Peter M.; Piet A. Verheyen; Anja De Waegenaere. “The Theory of the New Economy Firm: A Dynamic Analysis of Human Capital Investment” , *Central European Journal of Operations Research*, Volume: 11, Issue: 2, 2003, 103.
- Korunka, Christian; Hermann Frank; Manfred Lueger; Josef Mugler. “The Entrepreneurial Personality in the Context of Resources, Environment and the Startup Process- A Configurational Approach” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 28, Number: 1, 2003, 23-42.
- Kriechel, Ben; Gerard Pfann. “The Role of Specific and General Human Capital after Displacement” , *Education Economics*, Volume: 13, Number: 2, 2005, 223-236.
- Krueger, Norris. “The Cognitive Infrastructure of Opportunity Emergence” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 24, Number: 3, 2000, 5-23.
- Krueger, Norris. “The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility And Desirability” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 1, 1993, 5-21.
- Krueger, Norris; Deborah V. Brazeal. “Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 18, Number: 3, 1994, 91-104.
- Krueger, Norris; Peter R. Dickson. “How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Perceived Self Efficacy and Opportunity Recognition” , *Decision Sciences*, Volume: 25, Number: 3, 1994, 385-400.

Krueger, Norris; Michael D. Reilly; Alan L. Carsrud. “Competing Models of Entrepreneurial Intentions” , *Journal of Business Venturing*, Volume: 15, Number: 5, 2000, 411-432.

Kundu, Sumit K.; Jerome A. Katz. “Born-International SMEs: BI-Level Impacts of Resources and Intentions” , *Small Business Economics*, Volume: 20, Number: 1, 2003, 25-47.

Lado, Augustine A.; George S. Vozikis “Transfer of Technology To Promote Entrepreneurship in Developing Countries: An Integration and Proposed Framework” , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 21, Number: 2, 1996, 55-75.

Lamont, L. Summer. “What Entrepreneurs Learn from Experience” , *Journal of Small Business Management*, Volume: 10, Number: 3, 1972, 36-41.

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1. Girişimciliğin Ekonomik ve Toplumsal Fonksiyonları	16
Tablo 2. Önde Gelen Araştırmacılar Tarafından Beşeri Sermaye Tanımları	23
Tablo 3. Tüccar ve Fırsat Yönelimli Girişimci Türlerinin Genel Nitelikleri	51
Tablo 4. Deneyimli Girişimcilerin Stratejileri	54
Tablo 5. Tutum Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları	60
Tablo 6. Girişimcilerin Fırsat Tanımlamada Kişisel Özelliklerine Yönelik Doğrulamalı Faktör Analizi Uyum Değerleri	60
Tablo 7. Araştırma Örneklemine Yapısı.....	62
Tablo 8. Girişimci Türlerine Göre Toplam Girişimsel Performans	67
Tablo 9. Girişimci Türlerine Göre Genel Beşerî Sermaye Faktörleri Arasındaki Farklılıklar	68
Tablo 10. Gelecekte Başka Bir İşletme Daha Kurmayı ya da Satın Almayı Düşünme ile Girişimci Türleri Arası Ki-Kare Analiz Sonuçları.....	73
Tablo 11. Girişimci Türlerinin Girişimsel Performansları.....	74
Tablo 12. Girişimci Türlerine Göre Algılanan Kabiliyetler Ölçeğine Yönelik Bulgular	76
Tablo 13. Eğitim Düzeyi ve Girişimsel Performans.....	83

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Girişimciliğin İşlevleri.....	14
Şekil 2. Girişimci Türleri.....	53
Şekil 3. Girişimcilerin Fırsat Tanımlamada Kişisel Özelliklerine Yönelik Boyutları Doğrulayıcı Faktör Analizi Yol Haritası	61
Şekil 4. Girişimcilerin Yaş Dağılımları	62
Şekil 5. Girişimcilerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı	63
Şekil 6. Girişimcilerin Eğitim Düzeyleri	63
Şekil 7. Girişimcilerin İş Deneyim Sayısı.....	64
Şekil 8. Girişimcilerin İş Deneyim Süreleri (Yıl)	64
Şekil 9. Girişimcilerin Toplam Girişimsel Performansı.....	65
Şekil 10. Araştırma Anında Girişimcilerin Toplam İşletme Sayıları	66
Şekil 11. Kapatılan İşletme Sayıları	66
Şekil 12. Toplam Girişimcilik Süresi.....	67
Şekil 13. Girişimci Türü ile Cinsiyet Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler	69
Şekil 14. Girişimci Türü ile Eğitim Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler	70
Şekil 15. Girişimci Türü ile Devir Alma Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler ...	71
Şekil 16. Girişimci Türü ile Endüstri Deneyimi Değişkeni Kategorileri Arası İlişkiler	72
Şekil 17. İş Deneyim Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Davranış Sayısı	83
Şekil 18. Girişimcilik Süresi ve Kariyeri Boyunca Toplam Girişimsel Davranış Sayısı	84

EK: ANKET FORMU

Ek 1: Anket Formu

Değerli Katılımcı;

Bu araştırma, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Girişimcilik Anabilim Dalı'na bağlı “Seri Girişimcilerin Beşeri Sermaye Altyapılarının ve Bilişsel Niteliklerinin Girişimsel Davranışlarına Etkisinin Araştırılması” yüksek lisans tezi olarak yürütülmektedir. Anket yöntemiyle toplanan veriler, yalnızca yürütülen bilimsel araştırma kapsamında kullanılacak bununla birlikte kimliğini ve cevaplarınız tamamen gizli tutulacaktır. Lütfen size verilen cevap kâğıdı üzerine adınızı yazmayınız, kimliğinizi belirtecek herhangi bir işaret koymayınız.

Göstermiş olduğunuz ilgiye teşekkür ederiz.

Danışman

Doç. Dr. Ramazan UYGUN

Yüksek Lisans Öğrencisi

Caner Günaydın

ANKET SORULARI

Girişimciye Ait Demografik Bilgiler

Doğum Yeri:

Doğum Tarihi:

Cinsiyet: ☐ Kadın

Eğitim

☐☐☐

Düzeyi:

İlkokul

Ortaokul

Lise

☐ Erkek

☐☐☐

Önlisans

Lisans

Lisansüstü

Girişimciye Ait İş ve Girişimcilik Deneyim Bilgileri

1. İlk işletmesini kurmadan önce personel veya işçisi olarak çalışılan toplam işletme sayısı ve süresi:

2. Girişimcilik Kariyeri boyunca sahip olunan toplam işletme sayısı:

3. Şuanda tek başına sahip olunan ya da ortaklık payı bulunan toplam işletme sayısı:

4. Kapatılan ya da satılan toplam işletme sayısı:

5. Babanız iş kariyeri boyunca kendi iş ya da işletmesine sahip olu mu?: ☐ Evet

☐ Hayır

6. Herhangi bir aile üyesinden kurulu işi devir aldınız mı?: ☐ Evet ☐ Hayır
7. İlk işletmenizin kuruluş yılı:
8. Bu işletme tek başına gelirimini tamamını sağlamaktadır. ☐ Evet ☐ Hayır
9. Gelecekte başka bir işletme daha kurmayı ya da satın almayı düşünüyor musunuz?
☐ Evet ☐ Hayır
10. Son 5 yılda yeni bir işletme kurmak ya da satın almak için tespit edilen iş fırsatı sayısı:
11. Son 5 yılda fırsatların işletmeye dönüştürülme sayısı:

Girişimcilerin Fırsat Tanımlama Karşısındaki Tutumları

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Yeni iş fırsatları genellikle belirli bir problemin çözüm aşamasında kendisini gösterir	1	2	3	4	5
2. Yeni iş fırsatları genellikle pazar veya teknolojik değişimler esnasında ortaya çıkar	1	2	3	4	5
3. Kendimi iş fırsatlarını gören biri olarak tanımlayabilirim	1	2	3	4	5
4. Yeni iş fırsatlarını araştırmayı ve/veya yeni iş fırsatlarını düşünmeyi severim.	1	2	3	4	5
5. Yeni iş fırsatlarıyla ilgili düşünceler için belirli bir pazara ya da teknolojiye özgü bilgi gerekli değildir	1	2	3	4	5
6. Bir iş fırsatının üzerine eğilmek genellikle diğer fırsatları da beraberinde getirir	1	2	3	4	5
7. İş fırsatlarının tespiti çeşitli öğrenme aşamalarını içeren ve zamanla olgunlaşan bir süreçtir	1	2	3	4	5
8. Bir iş fikri zamanla geliştirilebilecek bir konsepti temsil etmektedir	1	2	3	4	5
9. İyi iş fırsatlarını tanımlayabilmek, belirli bir pazara dalış yapmayı o pazarla ilgili derinlemesine bilgi sahibi olmayı gerektirir	1	2	3	4	5
10. Problem iş fikrini tanımlayabilmek değil, sermaye ve diğer kaynakları elde edebilmektir	1	2	3	4	5
11. Kariyerim boyunca tespit ettiğim iş fırsatları çoğunlukla birbiriyle bağlantılıdır	1	2	3	4	5

Fırsat Tanımlamada Kişisel Özellikler

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

Girişimcilik Geçmiş Soruları

1. Girişim No:
 2. Girişim Adı:
 3. Yasal Statü:
 4. Kuruluş Tarihi:
 5. Kapanış Tarihi:
 6. Faaliyet Alanı:
 7. Aile İşletmesi
- () Evet [1. / 2. / 3. Kuşak Girişimci]
- () Hayır

ÖZGEÇMİŞ

Caner GÜNAYDIN, Lise öğrenimini 2011 yılında Fener Anadolu Lisesinde tamamladı. 2017 yılında Karabük Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu. 2020 yılından itibaren özel sektörde muhasebe elemanı olarak çalışmaktadır. Yüksek Lisans eğitimini ise 2018-2019 eğitim öğretim yılı güz yarısında Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Girişimcilik Anabilim Dalı'nda başlamıştır.

