

**T. C.**  
**HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**KURULUŞ AŞAMASINDA GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİNDE**  
**SERMAYE ÖNCELİKLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK**  
**BİR ÇALIŞMA: GAZİANTEP İLİ ÖRNEĞİ**

**DOKTORA TEZİ**

**HAZIRLAYAN**  
**DEMET KARAYILAN**

**GAZİANTEP – 2019**

**T.C.**  
**HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANABİLİM DALI**  
**İŞLETME DOKTORA PROGRAMI**

**KURULUŞ AŞAMASINDA GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİNDE**  
**SERMAYE ÖNCELİKLERİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK**  
**BİR ÇALIŞMA: GAZİANTEP İLİ ÖRNEĞİ**

**DOKTORA TEZİ**

**HAZIRLAYAN**  
**DEMET KARAYILAN**

**TEZ DANIŞMANI**  
**PROF. DR. İBRAHİM YILDIRIM**

**GAZİANTEP – 2019**



**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**MÜDÜRLÜĞÜNE**  
**DOKTORA KABUL VE ONAY FORMU**

**İşletme** Anabilim Dalı **İşletme** Doktora Programı öğrencisi **Demet KARAYILAN** tarafından hazırlanan “**Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Türlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma: Gaziantep İli Örneği**” başlıklı tez, **25 / 11 / 2019** tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu **başarılı** bulunarak jürimiz tarafından **Doktora Tezi** olarak kabul edilmiştir.

Görevi

Unvanı, Adı ve Soyadı

İmzası:

Kurumu/Üniversitesi

**Tez Danışmanı**

Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM

**Jüri Başkanı**

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

**Jüri Üyesi**

Doç. Dr. Filiz GÖLPEK

Hasan Kalyoncu Üniversitesi

**Jüri Üyesi**

Doç. Dr. Atıncı OLCAY

Gaziantep Üniversitesi

**Jüri Üyesi**

Doç. Dr. Mehmet AYTEKİN

Gaziantep Üniversitesi

**Jüri Üyesi**

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet TAN

Gaziantep Üniversitesi

**Bu tez Enstitü Yönetim Kurulunca belirlenen yukarıdaki jüri üyeleri tarafından uygun görülmüş ve Enstitü Yönetim Kurulu kararı ile onaylanmıştır.**

Prof. Dr. Mazlum ÇELİK  
**Enstitü Müdürü**

## TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Doktora Tezi olarak sunduğum **“Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Turlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma: Gaziantep İli Örneği”** başlıklı çalışmanın tarafımca, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden olduğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.  
25/11/2019

  
Demet KARAYILAN

## ÖNSÖZ

Ekonomik gelişme sürecinde önemli bir yere sahip olan girişimciler, disiplinler arası çalışma konusu olması sebebiyle araştırmacıların hep ilgi odağı olmuştur. Tarih boyunca ekonomiye canlılık kazandıran girişimciler, sürekli olarak yeni ürünler/hizmetler ortaya çıkarmak zorunda kalmışlardır. Yeni iş kurma fikrine sahip girişimci, bu süreci başarı ile geçebilmek için öncelikle pazarda yapılmayan işleri düşünmeli ve işlerin nasıl yapılabileceği üzerinde yoğunlaşmalıdır. Bu süreçten sonra, ne tür kaynaklara ihtiyaç duyulduğu ve bu kaynakları kuracağı işletmenin amaçları doğrultusunda nasıl kullanılabileceğini belirlenmesi gerekmektedir. Bu nedenle girişimcinin, kuracağı işletmede sahip olduğu ya da olabileceği farklı sermaye kaynaklarını belirlemeli, planlamalı, bunları temin ederek etkin yönetilmesini sağlamalıdır.

Kuruluş aşaması, girişimcilerin sermaye belirlerken zorlandıkları en önemli aşamadır. Bu önemden hareketle yapılan bu çalışmada, girişimcilerin kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye kullanım düzeyleri ile kullanım düzeylerindeki sosyo/demografik ve işletme özelliklerinin farklılık gösterip göstermediği tespit edilerek, sermayelerin artırılması gerekliliğinin önemi anlatılmış ve araştırmacılara birtakım öneriler dile getirilmiştir.

Girişimcilerin ülke ekonomisi açısından ciddi bir öneme sahip olduğuna inanarak, hazırlamış olduğum doktora tez çalışmamda bilgi ve birikimiyle her adımda bana rehberlik eden ve bu süreçte emeğini ve katkısını esirgemeyen başta değerli danışmanım Sayın Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM'a teşekkürlerimi bir borç bilirim. Ayrıca beni görüş ve önerileriyle yönlendiren değerli jüri üyesi Sayın Doç. Dr. Tuğba BÜYÜKBEŞE'ye, tez savunma jüri üyeleri Sayın Doç. Dr. Filiz GÖLPEK'e, Sayın Doç. Dr. Mehmet AYTEKİN'e, Dr. Öğr. Üyesi Ahmet TAN'a, yoğun araştırma dönemimde beni hem iş hayatımda hem de bilimsel çalışmamda destekleyen Sayın Prof. Dr. Atilla Ahmet UĞUR'a teşekkür ederek, çalışmamın tüm ilgileneenlere yararlı olmasını dilerim.

Gaziantep, 2019

Demet KARAYILAN

## ÖZET

Bireyler girişimcilik faaliyeti gösterecekleri sektörlerde işyeri kuruluş aşamasında sahip oldukları ya da kullanabilecekleri sermaye çeşitliliğini belirlemek durumundadırlar. Bu nedenle, araştırmada Gaziantep’te 2015 yılından 10.09.2018 tarihine kadar kurularak faaliyet gösteren girişimcilerin beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermayedeki kullanım düzeylerindeki farklılıklar incelenmiştir. Nicel araştırma kapsamında, Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odası’na kayıtlı olan 459 işletmenin girişimcisine anket uygulaması yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, kuruluş aşamasında sosyal sermaye ile finansal sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin türlerine göre istatistiksel olarak farklılıklar gösterdiği tespit edilmiştir. Ticaret girişimcileri sanayi girişimcilerinden; hizmet girişimcileri de tarım ve sanayi girişimcilerinden sosyal sermayeyi fazla kullandıkları görülmüştür. Ticaret ve hizmet girişimcileri de sanayi girişimcilerine göre finansal sermayeyi fazla kullandıkları tespit edilmiştir. Çalışmada, girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinin sosyo/demografik ve işletme özelliklerindeki farklılıkları da tespit edilerek, girişimcilere ve araştırmacılara birtakım önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar kelimeler:** girişimciliğin kavramsal çerçevesi, faaliyet alanlarına göre girişimcilik türleri, girişimcilik açısından sermaye türleri.

## ABSTRACT

Individuals have to determine the diversity of capital that they have or can use at the establishment stage of the enterprises in the sectors in which they will operate. Therefore, in this research, the differences in the levels of human capital, social capital, structural capital and financial capital usage of entrepreneurs established and operating in Gaziantep from 2015 to 2018 were examined. Within the scope of quantitative research, a questionnaire was applied to the entrepreneurs of 459 enterprises registered to Gaziantep Chamber of Industry and Gaziantep Chamber of Commerce. As a result of the analysis, it was determined that social capital and financial capital usage levels differed statistically according to the types of entrepreneurs during the establishment phase. Trade entrepreneurs are industrial entrepreneurs; service entrepreneurs use social capital more than agricultural and industrial entrepreneurs. Trade and service entrepreneurs use financial capital more than industrial entrepreneurs. In the study, differences in socio / demographic and business characteristics of entrepreneurs' capital usage levels were determined and some suggestions were made to entrepreneurs and researchers.

**Keywords:** conceptual framework of entrepreneurship, entrepreneurship by field of activity, types of capital in terms of entrepreneurship.

## İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET .....	ii
ABSTRACT .....	iii
İÇİNDEKİLER.....	iv
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv

### BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ.....	1
1.1. Problem Durumu .....	3
1.2. Problem Cümlesi .....	4
1.2.1. Alt Problemler.....	4
1.3. Araştırmanın Amacı .....	5
1.4. Araştırmanın Önemi .....	5
1.5. Araştırmanın Varsayımları .....	7
1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları .....	7
1.7. Tanımlar .....	8

### İKİNCİ BÖLÜM

#### GİRİŞİMCİLİK VE FAALİYET ALANLARINA GÖRE GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ 10

2.1. Girişimciliğin Kavramsal Çerçevesi .....	10
2.1.1. Girişimcilik Kavramı ve Etimolojik Kökeni.....	10
2.1.2. Girişimciliği Etkileyen Faktörler .....	11
2.1.2.1. Demografik Faktörler.....	12
2.1.2.1.1. Yaş.....	12
2.1.2.1.2. Cinsiyet.....	13
2.1.2.1.3. Eğitim .....	14
2.1.2.1.4. Aile .....	15
2.1.2.1.5. Rol Modeller.....	15
2.1.2.1.6. İnanç .....	16



2.1.2.1.7. Gelir .....	16
2.1.2.1.8. Deneyim .....	17
2.1.2.1.9. Medeni Durum.....	18
2.1.2.2. Kişisel Faktörler.....	18
2.1.2.2.1. Başarı İhtiyacı.....	19
2.1.2.2.2. İçsel-Dışsal Kontrol Odağı .....	19
2.1.2.2.3. Risk Alma Eğilimi .....	20
2.1.2.2.4. Yenilikçilik ve Özgünlük.....	21
2.1.2.2.5. Proaktif Olma/Fırsatları Görebilme.....	21
2.1.2.2.6. Belirsizliklere Karşı Toleranslı Olma.....	22
2.1.2.3. Çevresel Faktörler.....	22
2.1.2.3.1. Sosyal Faktörler.....	22
2.1.2.3.2. Politik-Yasal Faktörler .....	23
2.1.2.3.3. Ekonomik-Mali Faktörler .....	23
2.1.2.3.4. Kültürel Faktörler .....	24
2.1.2.3.5. Teknolojik Faktörler.....	25
2.1.2.3.6. Diğer Faktörler .....	25
2.2. Faaliyet Alanlarına Göre Girişimcilik Türleri.....	27
2.2.1. Tarım Girişimciliği .....	27
2.2.1.1. Tarım Sektöründe Girişimciliğin Yeri ve Önemi.....	27
2.2.1.2. Tarım Girişimciliğinin Genel Özellikleri.....	28
2.2.1.3. Tarımsal İşletmelerin Özellikleri.....	32
2.2.1.4. Tarımın Finansmanı.....	33
2.2.1.5. Tarım Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Rolü.....	34
2.2.1.5.1. Ürün Katkısı .....	34
2.2.1.5.2. Üretim Katkısı .....	35
2.2.1.5.3. Piyasa Katkısı .....	35
2.2.1.5.4. Döviz Katkısı.....	36
2.2.2. Ticaret Girişimciliği.....	36
2.2.2.1. Ticaret Girişimciliğinin Türleri.....	37
2.2.2.1.1. Perakende ve Toptan Ticaret Girişimciliği.....	38
2.2.2.2. Ticaret Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Rolü.....	42
2.2.3. Sanayi Girişimciliği .....	43
2.2.3.1. Sanayi Girişimciliği Türleri.....	45

2.2.3.1.1. Sanayi (Endüstri) Malı Üreten Sanayi Girişimciliği .....	45
2.2.3.1.2. Tüketim Malı Üreten Sanayi Girişimciliği .....	46
2.2.3.2. Sanayi Girişimciliğini Etkileyen Faktörler .....	46
2.2.3.3. Sanayi Sektörü Açısından Girişimciliğin Önemi .....	47
2.2.3.4. Sanayileşmenin Ekonomik Kalkınmadaki Rolü .....	47
2.2.4. Hizmet Girişimciliği .....	49
2.2.4.1. Hizmet Girişimcilerinin Özellikleri .....	50
2.2.4.2. Hizmet Girişimciliğinin Sınıflandırılması .....	51
2.2.4.3. Hizmet Girişimciliğinin Ekonomik Kalkınmadaki Önemi .....	52

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLİK AÇISINDAN SERMAYE TÜRLERİ..... 54

3.1. Girişimcilik Açısından Beşeri Sermaye .....	54
3.1.1. Beşeri Sermayenin Özellikleri .....	54
3.1.2. Beşeri Sermayenin Unsurları .....	55
3.1.2.1. Teknik Bilgi .....	55
3.1.2.2. Eğitim .....	56
3.1.2.3. İşe Yönelik Özellikler .....	56
3.1.2.4. İş Değerlemesi .....	57
3.1.2.5. Girişimcilik .....	57
3.1.2.6. Rekabet ve Çatışma .....	57
3.1.2.7. Özgün Düşünce .....	58
3.1.2.8. Kavrama .....	58
3.1.2.9. Değişebilirlik .....	59
3.1.2.10. Analitik Düşünce .....	59
3.1.2.11. Kavramsal Düşünme .....	60
3.1.2.12. Takım Çalışması .....	60
3.1.2.13. Problem (Sorun) Çözebilme .....	61
3.1.2.14. İnisiyatif Kullanabilme .....	61
3.1.2.15. Özgüven .....	61
3.1.3. Beşeri Sermaye Birikiminin Ölçülmesi .....	62
3.1.4. Girişimcilik Açısından Beşeri Sermayenin Önemi .....	63
3.2. Girişimcilik Açısından Sosyal Sermaye .....	64
3.2.1. Sosyal Sermayenin Türleri .....	66

3.2.1.1. Bağlayıcı, Birleştirici ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye.....	66
3.2.1.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamu Sosyal Sermayesi.....	67
3.2.1.3. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar.....	67
3.2.2. Sosyal Sermayenin Kaynakları .....	68
3.2.2.1. Aile ve Sosyal Sermaye.....	68
3.2.2.2. Sivil Toplum Kuruluşları ve Sosyal Sermaye.....	69
3.2.2.3. Devlet ve Sosyal Sermaye.....	69
3.2.3. Sosyal Sermayenin Belirleyicileri.....	70
3.2.3.1. Gelir.....	70
3.2.3.2. Eğitim.....	70
3.2.3.3. Yaş.....	71
3.2.4. Sosyal Sermayenin Boyutları.....	72
3.2.4.1. Yapısal Boyut.....	72
3.2.4.2. İlişkisel Boyut.....	72
3.2.4.3. Bilişsel Boyut.....	73
3.2.5. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi .....	73
3.2.6. Sosyal Sermayenin Girişimcilik Açısından Önemi .....	74
3.3. Girişimcilik Açısından Yapısal Sermaye .....	75
3.3.1. Yapısal Sermayenin Unsurları .....	76
3.3.1.1. Örgüt Kültürü.....	77
3.3.1.2. Entelektüel Varlık ve Entelektüel Mülkiyet.....	77
3.3.1.3. Bilgi İşlem Altyapısı.....	78
3.3.2. Yapısal Sermaye Bileşenleri .....	79
3.3.2.1. Patent.....	79
3.3.2.2. Telif Hakları.....	79
3.3.2.3. Tasarım Hakları.....	80
3.3.2.4. Yönetim Felsefesi.....	80
3.3.2.5. Ticari Markalar ve Ticaret Unvanı.....	81
3.3.2.6. Eğitim – Öğrenme.....	81
3.3.2.7. Şerefiye.....	82
3.3.3. Yapısal Sermayenin Ölçüm Araçları .....	82
3.3.4. Girişimcilik Açısından Yapısal Sermayenin Önemi.....	83
3.4. Girişimcilik Açısından Finansal Sermaye.....	83
3.4.1. Geleneksel Finansman Kaynakları .....	85

3.4.1.1. Kişisel Birikimler (Öz sermaye).....	85
3.4.1.2. Sosyal Çevre.....	86
3.4.1.3. Satıcı Kredileri.....	86
3.4.1.4. Banka Kredileri.....	87
3.4.1.5. Kredi Kartları.....	87
3.4.1.6. Devlet (Kamu) Destekleri.....	88
3.4.2. Alternatif Finansman Kaynakları.....	89
3.4.2.1. Finansal Kiralama (Leasing).....	90
3.4.2.2. Risk Sermayesi.....	91
3.4.2.3. Melek Yatırımcı.....	91
3.4.2.4. Faktöring.....	92
3.4.2.5. Forfaiting.....	93
3.4.2.6. Barter.....	93
3.4.2.7. Kitlesele Fonlama.....	94
3.4.3. Girişimcilik Açısından Finansal Sermayenin Önemi .....	95
3.5. Değişkenler İle İlgili Yapılan Literatür Çalışmaları .....	95
3.5.1 Girişimcilik İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi .....	96
3.5.2. Beşeri Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi.....	100
3.5.3. Sosyal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi .....	103
3.5.4. Yapısal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi.....	111
3.5.5. Finansal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi .....	113

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>YÖNTEM.....</b>	<b>119</b>
4.1. Araştırma Modeli .....	119
4.2. Araştırmanın Evren ve Örnekleme .....	123
4.3. Veri Toplama Araçları .....	125
4.3.1. Araştırma Ölçekleri.....	126
4.3.2. Araştırma Ölçekleri İçin Uzman Görüşü Alınması .....	128
4.4. Pilot Uygulama Süreci .....	132
4.5. Araştırma Metodolojisi .....	133
4.6. Araştırmanın Uygulanması .....	139
4.6.1. Pilot Uygulama .....	139
4.6.2. Esas Uygulama.....	147

4.6.2.1. Keşfedici Faktör Analizi (KFA).....	148
4.6.2.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA).....	153
4.6.3. Güvenilirlik Analizleri .....	157
4.6.4. Normal Dağılım Testi .....	157

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

### **BULGULAR VE YORUM ..... 159**

5.1. Araştırmaya Katılan Girişimcilere İlişkin Sosyo/Demografik ve İşletme Özellikleri Bulguları.....	159
5.2. Ölçeklerin Tanımlayıcı İstatistiklerine İlişkin Bulgular.....	161
5.3. Cinsiyet Durumları Mann-Whitney U Testi.....	169
5.4. Öğrenim Durumları Kruskal-Wallis Testi.....	170
5.5. Medeni Durumları Kruskal-Wallis Testi.....	171
5.6. İşletme Kurulurken Yakın Akrabalarda Girişimci Olma Durumları Kruskal-Wallis Testi.....	173
5.7. Deneyim Durumları Mann-Whitney U Testi .....	175
5.8. Girişimcilik Eğitimi Alma Durumu Mann-Whitney U Testi .....	176
5.9. Mesleki/Teknik Eğitim Alma Durumu Mann-Whitney U Testi .....	177
5.10. İşletme Kurmadan Önce Yakın Akrabalarda Aynı Sektörde Girişimci Olma Durumu Kruskal-Wallis Testi .....	178
5.11. İşletmede Çalışan Sayısı Kruskal-Wallis Testi .....	180
5.12. İşletmenin 2017 Yılı Ciroyu Kruskal-Wallis Testi.....	182
5.13. İşletmenin Hukuki Yapısı Kruskal-Wallis Testi .....	184
5.14. Girişimcinin Ana Sektör Durumu Kruskal-Wallis Testi.....	185

## **ALTINCI BÖLÜM**

### **SONUÇ VE ÖNERİLER..... 191**

6.1. Sonuçlar.....	191
6.2. Öneriler.....	198

### **KAYNAKÇA ..... 202**

### **EKLER..... 227**

Ek 1. Araştırmada Kullanılan Anket Formu .....	227
Ek 2. Gaziantep Sanayi Odası Başkanlığı İzin Yazısı .....	231



## TABLolar LİSTESİ

	Sayfa No.
<b>Tablo 1.</b> Cinsiyete Göre Farklılıklar .....	14
<b>Tablo 2.</b> Sosyal Sermayenin Girişimciye Yönelik Tanımları.....	65
<b>Tablo 3.</b> Yapısal Sermayeye Yönelik Tanımlar .....	75
<b>Tablo 4.</b> Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri .....	84
<b>Tablo 5.</b> Çeviri ve Uzman Görüşleri Sonrası Ölçek Maddeleri .....	130
<b>Tablo 6.</b> KMO Değerleri ve Yorumları .....	134
<b>Tablo 7.</b> DFA Uyum İndeksleri ve Eşik Değerleri.....	137
<b>Tablo 8.</b> Güvenilirlik Değerler .....	138
<b>Tablo 9.</b> Beşeri Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları.....	140
<b>Tablo 10.</b> Beşeri Sermaye KMO ve Barlett Değerleri.....	141
<b>Tablo 11.</b> Beşeri Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları.....	141
<b>Tablo 12.</b> Sosyal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları .....	142
<b>Tablo 13.</b> Sosyal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri .....	143
<b>Tablo 14.</b> Sosyal Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları .....	143
<b>Tablo 15.</b> Yapısal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları.....	144
<b>Tablo 16.</b> Yapısal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri .....	144
<b>Tablo 17.</b> Yapısal Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları.....	145
<b>Tablo 18.</b> Finansal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları .....	145
<b>Tablo 19.</b> Finansal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri .....	146
<b>Tablo 20.</b> Finansal Sermaye KFA Sonuçları .....	147
<b>Tablo 21.</b> Sermaye Ölçeklerinin Dağılımına İlişkin Güvenilirlik Analizi .....	147
<b>Tablo 22:</b> Beşeri Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri .....	148
<b>Tablo 23.</b> Beşeri Sermaye KFA sonuçları .....	149
<b>Tablo 24.</b> Sosyal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri .....	149
<b>Tablo 25.</b> Sosyal Sermaye KFA Sonuçları .....	150
<b>Tablo 26.</b> Yapısal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri.....	151
<b>Tablo 27.</b> Yapısal Sermaye KFA Sonuçları .....	151
<b>Tablo 28.</b> Finansal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri .....	152
<b>Tablo 29.</b> Finansal Sermaye KFA Sonuçları .....	152
<b>Tablo 30.</b> Beşeri Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Uyum İyiliği Değerleri.....	154
<b>Tablo 31.</b> Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü Model DFA İyi Uyum	

Değerleri.....	155
<b>Tablo 32.</b> Yapısal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA İyi Uyum Değerleri .	156
<b>Tablo 33.</b> Finansal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA İyi Uyum Değerleri	156
<b>Tablo 34.</b> Sermaye Ölçekleri Güvenilirlik Analizi Sonuçları .....	157
<b>Tablo 35.</b> K-S Testi Sonuçları .....	158
<b>Tablo 36.</b> Girişimcilerin Sosyo/Demografik ve İşletme Özellikleri.....	160
<b>Tablo 37.</b> Beşeri Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri .....	162
<b>Tablo 38.</b> Sosyal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri.....	163
<b>Tablo 39.</b> Yapısal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri .....	164
<b>Tablo 40.</b> Finansal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri.....	165
<b>Tablo 41.</b> Sermaye Türlerinin Girişimci Türlerine Göre Ortalama Düzeyleri .....	166
<b>Tablo 42.</b> Sermaye Türlerinin Cinsiyete Göre Ortama Düzeyleri.....	167
<b>Tablo 43.</b> Sermaye Türlerinin Öğrenim Durumlarına Göre Ortalama Düzeyleri .....	168
<b>Tablo 44.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Cinsiyete Göre Mann-Whitney Testi .....	169
<b>Tablo 45.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Öğrenim Durumlarına Göre Kruskal-Wallis Testi.....	170
<b>Tablo 46.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Medeni Durumlarına Göre Kruskal-Wallis Testi.....	172
<b>Tablo 47.</b> İşletme Kurulurken Yakın Akrabada Girişimci Olma Durumuna Göre Kruskal-Wallis Testi .....	174
<b>Tablo 48.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Deneyime Göre Mann-Whitney Testi .....	176
<b>Tablo 49.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Girişimcilik Eğitimine Göre Mann-Whitney Testi.....	177
<b>Tablo 50.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Mesleki/Teknik Eğitim Alma Durumlarına Göre Mann-Whitney Testi .....	178
<b>Tablo 51.</b> İşletme Kurmadan Önce Yakın Akrabalarda Aynı Sektörde Girişimci Olma Durumu Kruskal-Wallis Testi .....	179
<b>Tablo 52.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Çalışan Sayılarına Göre Kruskal-Wallis Testi .	181
<b>Tablo 53.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin İşletme Cirosuna Göre Kruskal-Wallis Testi ...	183
<b>Tablo 54.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Kruskal-Wallis Testi .....	185
<b>Tablo 55.</b> Sermaye Kullanım Düzeylerinin Girişimcilerin Ana Sektörlerine Göre Kruskal-Wallis Testi .....	186
<b>Tablo 56.</b> Araştırma Hipotezlerinin Tablosu.....	188



## ŞEKİLLER LİSTESİ

	<b>Sayfa No.</b>
<b>Şekil 1.</b> Girişimin Finansal Döngüsü .....	84
<b>Şekil 2.</b> Finansal Kiralama 'da Nakit, Mal ve Belge Akımı .....	90
<b>Şekil 3.</b> Kitlemel Fonlama Sürecinin İşleyişi .....	94
<b>Şekil 4.</b> Araştırma Modeli .....	119
<b>Şekil 5.</b> Beşeri Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu .....	153
<b>Şekil 6.</b> Sosyal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu.....	154
<b>Şekil 7.</b> Yapısal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu .....	155
<b>Şekil 8.</b> Finansal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu.....	156



## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AB</b>	:	Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	:	Amerika Birleşik Devletleri
<b>AGFI</b>	:	Adjustment Goodness of Fit Index
<b>CFI</b>	:	Comparative Fit Index
<b>DFA</b>	:	Doğrulayıcı Faktör Analizi
<b>DPT</b>	:	Devlet Planlama Teşkilatı
<b>ECLAC</b>	:	Economic Commission for America and the Caribbean
<b>EFT</b>	:	Elektronik Fon Transferi
<b>EUREKA</b>	:	Uluslararası Koordinasyon Ofisi
<b>FAO</b>	:	Food and Agriculture Organization (Gıda ve tarım Örgütü)
<b>GFI</b>	:	Goodness of Fit Index
<b>GSMH</b>	:	Gayri Safi Milli Hâsıla
<b>GPRS</b>	:	General Paket Radi Service
<b>GSYİH</b>	:	Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
<b>İŞKUR</b>	:	Türkiye İş Kurumu
<b>KFA</b>	:	Keşfedici Faktör Analizi
<b>KGF</b>	:	Kredi Garanti Fonu
<b>KMO</b>	:	Kaiser-Meyer-Olkin
<b>KOBİ</b>	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
<b>KOSGEB</b>	:	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>K-S</b>	:	Kolmogorov-Smirnov
<b>MFI</b>	:	Mikro Finans Kuruluşu
<b>NFI</b>	:	Normed Fit Index
<b>NFWBO</b>	:	National Foundation for Women Business Owners
<b>NNFI</b>	:	Non- Normed Fit index, Tucker-Lewis Index
<b>OECD</b>	:	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>POS</b>	:	Point of Sale
<b>RMSEA</b>	:	Root Mean Square Error of Approximation
<b>ROSCAS</b>	:	Rotating Savings and Credit Association
<b>SACCOS</b>	:	Savings and Credit Cooperatives

<b>SSCB</b>	:	Sosyal Sosyalist Cumhuriyet Birliği
<b>STK</b>	:	Sivil Toplum Kuruluşları
<b>TEYDEB</b>	:	Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı
<b>TRC1</b>	:	Gaziantep Alt Bölgesi: Gaziantep, Adıyaman, Kilis
<b>TTGV</b>	:	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>TÜBİTAK</b>	:	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>WB</b>	:	Warner Bros
<b>VICOBA</b>	:	Village Community Banking
<b>YEM</b>	:	Yapısal Eşitlik Modeli



## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞ

Sermaye, işletmeyi kuran tarafından, işletmeye konulan para, mal ve emektir. Girişimci, kuruluş aşamasında işletmesi için yatırım yaparken para ve varlıklarını yapmaya planladığı üretim/hizmet için kullanmaya çalışır. Yeni bir girişimin başlatılması genellikle çok sınırlı finansal yeterliliğe sahip çeşitli kaynakların biriktirilmesini gerektirmektedir. Çünkü girişimciler rakiplerinden daha yüksek rekabet avantajları ile işletmelerine katma değer oluşturmak zorundadırlar. Bu anlayıştan yola çıkarak, yeni girişimcilerin var olabilmeleri ve hayatta kalabilmeleri için ne tür kaynaklara ihtiyaç duyduğunu daha iyi anlamak için girişimcilerin kullandığı sermaye türleri araştırılmaya başlanmıştır. Tez çalışması, girişimcilerin kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye düzeylerindeki farklılıkların belirlenmesi açısından önem arz etmektedir.

Geleneksel ekonomi modelinde, girişimciler amaçlarına ulaşabilmek için emek, sermaye ve toprağı gibi üretim faktörlerine ihtiyaç duymaktaydı. Ancak bu durum, özellikle 1980'lerde bilgi teknolojilerindeki değişimler ile farklılaşmış ve geçerliliğini kaybetmeye başlamıştır. Temel üretim faktörlerine bilgi eklenerek, yeni bir ekonomik yapı ortaya çıkmıştır. Çünkü dünyada yaşanan gelişmelere paralel olarak, geleneksel üretim faktörleri modern işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayamamış ve katma değer katan ürünler ancak bilgi ile elde edilmeye başlanmıştır.

Girişimcinin sahip olduğu sosyo/demografik ve işletme özellikleri de sermaye kullanım düzeylerini etkileyen ve ayırıştırın faktörlerdir. Örneğin girişimcinin yaşı, cinsiyeti, öğrenim düzeyi, deneyim, mesleki/teknik eğitim alma durumu, işletmenin hukuki yapısı, işletmenin cirosu, işletmede çalışan personel sayısı gibi.

Araştırmada ele alınan beşeri sermaye kavramı, girişimcilerin sahip oldukları donanımı, bilgi ve birikim düzeyleri ile tecrübelerini ve ayrıca mal ve hizmete dair yaklaşımlarını ifade etmektedir. Beşeri sermayesi güçlü olan girişimci, sosyal sermayeden daha etkin bir şekilde faydalanabilmektedir.

Bireyin bilgi ve beceri düzeyini gösteren beşeri sermaye, sosyal sermaye ile birbirini tamamlayan bir değerdir. Çünkü sosyal sermayenin olmadığı ve buna bağlı olarak sosyal sorumluluğı gelişmeyen toplumlarda beşeri sermaye, bireysel menfaat veya toplum çıkarı olarak kullanılmaktadır.

Bireyler ve gruplar, bildiklerini bilerek öğrenmek ve paylaşmak için kuruluşun yapısal sermayesini kullandığında, bu bilgiyi bilişsel yapısına ekleyerek, sosyal sermaye üretir ve

geliştirirler. Yapısal sermaye; işletmenin iş yapma biçimini, çerçevesini ve sınırlarını belirleyerek kurumsallaşma imkânı sağlayan yapı taşlarıdır. Yapısal sermayenin doğası gereği prosedürlerin ve süreç kodlamalarının, sosyal sermayenin gelecekteki kullanımını mümkün kılacak prosedürel geliştirmelerle organizasyon kullanılabilmesi sermayeyi harekete geçirebileceği görüşünü desteklemektedir. Böylece yapısal sermaye, taraflar arasındaki ilişkilerin gelişmesine temel teşkil ederken, sosyal sermaye bu ilişkilerin kalitesine atıfta bulunmaktadır. İşletmelerde bilgiye zamanında erişimin sağlanması ve paylaşımı etkin bir iletişim için önemlidir. Çünkü bilginin oluşturulması ve bunun kullanımı ile işletmede yenileme döngüsü başlar. Faaliyet alanları ile ilgili teknolojiyi işletmesine adapte eden girişimciler, yapısal sermayelerini geliştirebilecektir. İşletmeler için en önemli yapısal sermaye kaynakları; veri tabanlarıdır. Veri tabanları, işletmelerin formlarını içeren ve oluşturan altyapıdır. Yapısal sermaye, girişimcileri bilgi oluşturmaya ve paylaşmaya teşvik ederek, beşeri sermayelerini de destekleyen bir kazanımdır.

Finansal sermaye, işletmenin faaliyete geçmesi ve stratejilerini geliştirmesi için kullandığı maddi kaynakları içermektedir. Günümüzde girişimcilerin finansman sağlamaya yönelik alternatifleri bulunmaktadır. Bireyin kişisel tasarrufları, aile yakın arkadaş ve çevresinden aldıkları borçlar, kredi kartları, satıcı ve banka kredileri gibi geleneksel finansman kaynaklarının yanı sıra, melek yatırımcı, leasing, risk sermayesi, faktöring, forfaiting, kitlesel fonlama gibi çağdaş finansman kaynakları da bulunmaktadır.

Bu çalışma altı bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışmaya ilişkin genel bir giriş yapılmış, çalışmanın amacı, önemi, araştırma problem ve çalışma kapsamındaki tanımlara yer verilmiştir. İkinci bölümünde girişimciliğin kavramsal çerçevesi hakkında açıklamalarda bulunulmuş, girişimcilik türleri tanımlanarak, sermaye türleri ile ilgili yapılan literatür çalışmalarına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde girişimcilerin yararlandıkları sermaye türleri dört sınıflandırma altında toplanarak, her bir sermaye türünün tanımları, kaynakları, boyutları ve unsurları üzerinde durulmuştur. Dördüncü bölümde, araştırmanın modeli, hipotezleri, evreni, örnekleme, ölçekleri, veri toplama araçları açıklanarak, veriler analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Beşinci bölümde, analiz edilen veriler doğrultusunda bulgular ortaya konularak, konuya ilişkin yorumlarda bulunulmuştur. Son bölümde ise araştırma sonuçlarının genel bir değerlendirilmesi yapıldıktan sonra girişimcilere ve araştırmacılara önerilerde bulunulmuştur.

## 1.1.Problem Durumu

Araştırmanın öncelikli problemi; Gaziantep’te 2015 yılından 10.09.2018 tarihine kadar kurularak, Sanayi Odası’na ve Gaziantep Ticaret Odası’na kayıtlı girişimcilerin kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye düzeylerindeki farklılıkları belirlemektir. Araştırmanın diğer problemi ise girişimcilerin sosyo/demografik ve işletme özellikleri ile sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını ortaya koymaktır.

Kuruluş aşaması, hem çok yönlü değerlendirme yapmayı hem de riski göze almayı gerektiren bir süreçtir. Girişimcinin, kuruluş aşamasındaki en önemli problemlerden biri, işi kurmak için gerekli olan sermayenin temin edilmesidir. Girişimcinin işini yeni kurarken ihtiyaç duyduğu sermaye türü ve miktarı ile işini belirli bir noktaya getirdikten sonra ihtiyaç duyduğu sermaye türü ve miktarı farklı olabilmektedir. Girişimciler, ihtiyaç duydukları finansmanı karşılarken farklı kaynaklara başvurma imkânına sahiptirler.

Geleneksel işletmeler, kaynak ihtiyacını kendi varlıklarından, çalışanlarından, tedarikçilerinden ve yatırımcılardan temin eden ve bunları müşterilerine ürün ve hizmet olarak sunabilmek için beşeri sermaye ve finansal sermaye kullanan organizasyonlardı. Modern işletmeler ise, beşeri sermaye ve finansal sermayenin yanı sıra sosyal sermaye ve yapısal sermaye kaynaklarını da kullanmaktadırlar. Bu bağlamda, sermaye kaynakları; deneyim, bilgi, imalatçılar, tedarikçiler, dernekler, bankalar, sektör yönetici ve çalışanları, müşteriler, kredi kuruluşları, kamu kurumları gibi katılımcıların işletmeye koydukları katılım payları çerçevesinde değerlendirilmeye başlanmıştır.

Beşeri sermaye, insanın sahip olduğu bireysel özelliklerdir. Yeni ve farklı buluşların kaynağı olması bakımından özel bir önem taşımaktadır. Bu nedenle sahip olduğu bilgi ile üretici konumunda olan girişimcilerin teknik bilgileri, öğrenim durumları, yetkinlikleri, özgünlüğü, analitik ve kavramsal düşünme yeteneği, problem çözebilme özelliği, özgüveni, mesleki yeterliliği gibi sahip olduğu değerler ile beşeri sermayesi artmaktadır.

Girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde ilk sırayı beşeri sermayenin ardından yapısal sermayenin aldığı da düşünülebilir. Çünkü yapısal sermaye, örgütsel yeterlilik ile kurumun kendi inovasyonunu ve beşeri sermayenin enerjisini örgütsel mülkiyete dönüştürme yeteneğini yansıtan ve değer oluşturmak için bunu kullanabilen bir değerdir. İşletmelerin devamı için bu yapısal değerler ile desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca organizasyon sistemini oluşturan prosedürler, standartlar, sistemler, rutinler, kurallar ve benzerleri işletmenin kurumsallaşmasını sağlamaktadır. Bu nedenle işletmenin kuruluş ve gelişim sürecinde yapısal sermayenin önemli katkısının bulunabileceği düşünülmektedir.

Sosyal sermaye, girişimcilerin yoğun rekabet ortamında rakipleri ile başa çıkabilmeleri açısından çevreyle iyi iletişim kurmalarını ve bu yolla elde edilen bilgiyi etkin olarak kullanmalarını sağlamaktadır. Sosyal sermaye, insanlarla kapsamlı, akıcı ve karşılıklı ilişkiler biçiminde, kişilerin öne çıkardığı bilgi ve becerilere erişerek bireylerin sermayelerini geliştirmelerine yardımcı olmaktadır.

Girişimcilerin sahip olduğu geleneksel finansal kaynakların yanı sıra yeni kurulan işletmelere çeşitli kamu kurum/kuruluşları tarafından sağlanacak desteklerde önem arz etmektedir. Kuruluş için hibe, düşük faizli kredi veya kredi garantisi; şirket kuruluşunun daha düşük maliyetli ve daha hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi, yeniliklere yönelik yatırımlar için yardım ya da düşük faizli kredi; enerji tasarrufu sağlayan yatırımlar için yardım ya da düşük faizli kredi; yönetim ve satış danışmanlığı için yardım; idari ve yasal düzenlemelerin iyileştirilmesi ve kolaylaştırılması; elektronik ortamda bilgilendirmenin iyileştirilmesi ve işlemlerin elektronik ortam aracılığıyla kolaylaştırılması, küçük işletmelerin yayılmasını ve istihdam oluşmasını sağlayacak şekilde uyarlanması ve finansal hizmetlere erişimin iyileştirilmesi, küçük işletmelerin teknolojik kapasitelerinin güçlendirilmesi gibi destekler yeni girişimcilere finansal kolaylıklar sağlamaktadır.

## **1.2. Problem Cümlesi**

Bu çalışmada ortaya konulması gereken problem cümlesi; “Kuruluş aşamasında, girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı bir farklılık var mıdır? Kuruluş aşamasında girişimcilerin sosyo/demografik ve işletme özelliklerine göre sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı bir farklılık var mıdır?” sorularına cevap aramaktadır.

### **1.2.1. Alt Problemler**

Araştırmanın problem cümlesine ait alt problemler tespit edilmiştir. Buna göre girişimcilerin kuruluş aşamasında yararlandığı sermaye türlerindeki kullanım düzeyleri;

- Cinsiyete,
- Öğrenim durumuna,
- Medeni durumuna,
- İşletmenin kurulduğu dönemde aile fertlerinde ve birinci derece yakın akrabaları içinde kendi işletmesine (girişimci olan) sahip olma durumuna,

- Başka bir işletme kurma ve yönetme deneyimine,
- Girişimcilik eğitimi alma durumuna,
- İşletmeyi kurmadan önce işiyle ilgili mesleki/teknik eğitim alma durumuna,
- İşletme kurulmadan önce aile fertlerinde ve birinci derece yakın akrabaları içinde aynı sektöründe faaliyet gösteren olma durumuna,
- İşletmede çalışan sayısına,
- İşletmenin hukuki yapılarına,
- İşletmenin faaliyet gösterdiği ana sektöre

Göre farklılaşmakta mıdır?

### 1.3. Araştırmanın Amacı

Yeni bir girişimde bulunmak hem bireysel anlamda hem de sermaye temini anlamında zor ve meşakkatli bir iştir. Öncelikle yeni bir işe başlamak isteyen bireylerde; motivasyon, istek ve yetenek olması gerekmektedir. Ayrıca, girişimcinin araştırma ve planlama yapmayı sevmesi de önemlidir. Girişimcilik faaliyetinde bulunulacak kişi, yapacağı iş ile ilgili iyi bir plan hazırlamalı ve izleyeceği adımları belirlemelidir. Bilinçli ve güçlü bir girişimcilik kültürü geliştirilmelidir.

Bu araştırmanın ana amacı, kuruluş aşamasında girişimcilerin sermaye kullanım düzeyleri arasındaki farklılıkları belirlemek; girişimcilerin sosyo/demografik ve işletme özelliklerine göre kullandıkları sermaye düzeylerinde farklılık gösterip göstermediğini araştırmaktır.

Ayrıca çalışmanın alt amaçları doğrultusunda;

- Nicel araştırma kapsamında kullanılan araştırmanın Türkçe literatürüne güncel bir araştırma konusu olarak sunulması,
- Katılımcıların girişimcilik sürecine bakış açılarının araştırma yorumu ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

### 1.4. Araştırmanın Önemi

Girişimcilerin üretmiş olduğu ürün ya da sunmuş olduğu hizmetin başlangıç aşamasından nihai müşterisine ulaşıncaya kadar başarı göstermelerinde kullandıkları sermaye türlerini kullanım düzeyleri büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle girişimciler faaliyete



başlayacakları alanda diğer işletmelerle rekabet edebilmek için mevcut ya da temin edilebilir sermaye kaynaklarını etkin ve verimli şekilde kullanmaları işletmenin başarısı için önemlidir. Özellikle kaynakların kıt olduğu kuruluş aşamasında, girişimcinin sermaye kullanım biçim ve düzeylerini belirlemek önemli bir çalışma olmaktadır.

Gaziantep ilinde çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren girişimcilere ulaşılarak, bu süreçte girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye türleri konusunda bilgi edinip kullanım düzeylerini belirleyerek; girişimcilere, kamu kurum ve kuruluşlara katkı sağlanması düşünülmektedir. Bu temel yaklaşımdan yola çıkılarak, çalışmanın önemini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Girişimcilerin işyeri kurma aşamasında faydalandıkları sermaye türlerinin kullanım düzeylerini belirlemek,
- Girişimcilerin sahip olduğu sosyo/demografik özellikler göre kullandığı sermaye türlerindeki farklılıkları tespit etmek,
- Girişimcilerin sahip olduğu işletme özelliklerine göre kullandığı sermaye türlerindeki farklılıkları tespit etmek,
- Girişimcilere yönelik yapılan/yapılacak çalışmalara akademik bir katkı sağlamak,
- Yapılan bu çalışma ile girişimcilere rehberlik yapılacağı düşünülerek, yeni girişimciler kazandırmak,
- Danışmanlık ve finansörlük yapacak olan çeşitli kamu/özel kurum ve kuruluşlara stratejik yol haritalarında kullanılabilecekleri önemli bir bilgi kaynağı sunmak.

Araştırma, ele aldığı değişkenleri ve yöntemi bakımından Türkçe yazında ulaşılabilir bir kaynak olması, sermaye türlerini tek bir çalışmada girişimcilik türleri ile ilişkilendirmesi açısından özgün bir çalışma niteliği taşımaktadır.

Literatür araştırmasından elde edilen bilgiler doğrultusunda, Türkiye’de ve yurtdışında yapılan çalışmalarda ağırlıklı olarak entelektüel sermayenin performans ile ilişkilerini, sermaye türlerinin ekonomik kalkınmaya etkilerini, sermaye türlerinin kişilerin sosyo/demografik özelliklerine etkilerine, sermaye türleri boyutlarının kendi bileşenlerinin düzeylerini, sermaye türlerinin girişimcilik özelliklerine etkilerini, sermaye türlerinin birbirine etkilerini tespit etmeye yönelik konularda çalışıldığı görülmüştür. Ancak yapılan çalışmalara bakıldığında, girişimcilerin kuruluş aşamasında yararlandıkları sermaye türlerini inceleyen, bu çalışmada planlandığı şekilde geniş kapsamlı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle,

kuruluş aşamasında girişimciler için önem arz eden sermaye türlerinin kullanım düzeyleri ile girişimcilerin sosyo/demografik ve işletme özelliklerine göre sermaye kullanım düzeylerindeki farklılığın incelenmesi bu çalışmanın en önemli özelliğini oluşturmaktadır. Böylece test edilen sermaye kullanım düzeylerinin girişimci türlerine göre farklılıklarının tespiti ile literatüre önemli katkılar sağlayacağına inanılmaktadır.

### **1.5. Araştırmanın Varsayımları**

Bu araştırmada aşağıda belirtilen varsayımlardan hareket edilmiştir:

- Araştırmaya katılan girişimcilerin, araştırmanın amacına uygun olarak seçildiği varsayılmıştır.
- Araştırmada, çalışmaya katılan girişimcilerin ölçek sorularını okuyup anlayabildikleri ve tarafsız olarak doğru cevap verdikleri varsayılmıştır.
- Araştırmada, veri toplama araçları olarak kullanılan ölçeklerin, araştırmanın amacını gerçekleştirmeye uygun olduğu varsayılmıştır.
- Araştırma kapsamına alınan girişimcilerin kendilerine verilen anketleri gerçek durumlarını yansıtacak şekilde dolduracakları varsayılmıştır.
- Araştırma örneklemelerinin yansıtacağı sonuçların evrene göre genelleşebileceği varsayılmıştır.

### **1.6. Araştırmanın Sınırlılıkları**

Araştırmanın sınırlılıkları şu şekilde sıralanabilir:

- Araştırmada çalışma alanını, Gaziantep ilinde 2015 yılından 10.09.2018 tarihine kadar kurularak faaliyet göstermeye başlayan Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı girişimcilerdir. Bu nedenle araştırma, Gaziantep ilindeki girişimcilerin görüşlerini yansıtan verilere dayanmaktadır. Araştırma farklı illerde uygulandığında farklı sonuçların alınması muhtemel olacaktır.
- Değişkenler, kuramsal kısımda açıklanacak olan olgularla ve uygulanacak olan anketlerdeki soruların boyutlarıyla sınırlandırılmıştır.
- Araştırma, değişkenleri ölçmek için geliştirilen anket soruları ve toplanan bilgilerle sınırlandırılmıştır.
- Bu araştırma konu sınırlılığı açısından, katılımcıların sosyo/demografik

özellikleri, işletme özellikleri ve kullandıkları sermaye türleri ele alınmıştır.

- Araştırmada girişimcilik türlerini tarım, ticaret, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren girişimciler oluşturmaktadır.

## 1.7. Tanımlar

Araştırma konusuyla ilgili, araştırmada kullanılacak ve araştırma içeriğini açıkça yansıtacak nitelikteki anahtar kavramlar aşağıda tanımlanmıştır.

Faaliyet alanlarına göre ayrılan işletmelere göre girişimcilik türleri; tarım girişimciliği, sanayi girişimciliği, ticaret girişimciliği ve hizmet girişimciliği olarak 4 ana grupta toplanmıştır. Bunlar;

- **Tarım Girişimciliği:** Tarımsal üretimin herhangi bir dalında yapılan girişimcilik türüdür.
- **Sanayi Girişimciliği:** Üretim sürecinde hammadde ve malzemeyi kullanarak, üretim sürecinde şekil, fizik, nitelik ve kimyasal özellik yönünden değişikliğe tabi tutarak yeni ve farklı mal haline dönüştüren girişimcilik türüdür.
- **Ticaret Girişimciliği:** İhtiyaca konu olan para ile ifade edilebilen mal ve hizmetleri kâr gayesi ile alıp satma işini yüklenen girişimcidir.
- **Hizmet Girişimciliği:** İnsanların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, belirli bir fiyattan satışa sunulan ve herhangi bir malın mülkiyetini gerektirmeyen, fayda ve doyum sağlayan faaliyetleri yerine getiren girişimcidir.

Girişimcilerin faaliyetlerinde kullandıkları sermaye türleri aşağıda kısaca tanımlanmıştır:

- **Beşeri Sermaye:** Adam Smith, emeğin üretim güçlerinin gelişmesine katkıda bulunduğunu ve halk arasında doğal dağılımına bağlı olarak düzeni vurgulayan Ulusların Zenginliği isimli çalışmasında bireylerin kendilerini bir işe verdiklerinde bu iş için olabildiğince yetenekli ve zeki hale gelmelerinin mümkün olduğunu ve bu durumun öneminden bahsetmektedir. Böylece bireyler işlerinde yetenekli ve zeki hale geldiklerinde, diğer bireyler bu yetenek ve zekâdan meydana gelen ürün ve hizmeti elde etmek isteyecektir. Burada önemli olan ve vurgulanmak istenen şeyin; bir işte nitelikli hale gelmenin ekonomik değerinin olduğudur (Smith, 1776: 18). Beşeri sermaye, bireylerin edindikleri genel ve mesleki eğitim yoluyla edindikleri beceri ve öğretileri kendi doğal yetenekleri ile birleştirmeleri sonucunda ortaya çıkmaktadır

(OECD'den [2007] aktaran Saygın, 2016: 45).

- **Sosyal Sermaye:** Bireyin veya örgütlerin sahip oldukları sosyal ilişkilerden kaynaklanan potansiyel sermayesi, sosyal sermayedir (Nahapiet ve Ghoshal'dan [1998] aktaran, Karadal ve Akyazı, 2014: 80). Bir başka tanıma göre sosyal sermaye, ilişkiler vasıtasıyla erişilen kaynakları ifade etmektedir. Bilgi, fırsatlar, güç, güven, niyet ve işbirliği gibi unsurlar sosyal sermaye kaynaklarını ortaya çıkarmaktadır. Bireylerin sahip olduğu bağlantılar ile sosyal sermaye arasında farkın kaynaklar noktasında ortaya çıktığı, bireysel bağlantıların sosyal sermaye olabilmesi için kaynağa dönüşmeleri gerekmektedir (Tymon ve Stumpf'dan [2002] aktaran Saygın, 2016: 57).

- **Yapısal Sermaye:** Yapısal sermaye, organizasyonlarda bilgiye dayalı bütün varlıkları içermektedir. Girişimciler yapısal sermayeyi işletmelerinde tesis ederek, çalışanlarına yeni bir şey öğretmek, başarılı olmalarını sağlamak ve çalışanlarını kaybetmemek için kurum içi destekleyici kültür oluşturmuş olurlar (Leliaert vd.'den [2003] aktaran Özsoy, 2006: 24). Günümüzün gelişmiş bilgi teknolojileri sayesinde işletmelerde yararlı bilgiler depolanmakta, çalışanların bu bilgileri kullanmalarına ve geliştirmelerine imkân sağlayarak, örgütsel bilgiye dönüştürülmektedir.

- **Finansal Sermaye:** Finansal sermaye, paraya dönüşme özelliğine sahip tüm varlıklardır. Girişimcilik faaliyetleri esas itibariyle iş fikri ve bu iş fikrini hayata geçirecek finansman kaynağının bulunmasıyla bütünlük kazanır. İhtiyaç duyulan finansmanın uygun şartlarda temin edilmesi ve etkin şekilde kullanılması en önemli finansal faaliyettir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLİK VE FAALİYET ALANLARINA GÖRE GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

İkinci bölüm iki alt başlıktan oluşmaktadır. Bölümün ilk başlığında girişimcilik kavramına, etimolojik kökenine ve girişimciliği etkileyen faktörlere dair açıklamalar yapılmaktadır. Daha sonraki alt başlıkta tarım girişimciliği, ticaret girişimciliği, sanayi girişimciliği ve hizmet girişimciliği olarak faaliyet alanlarına göre girişimcilik türlerine ve ekonomik kalkınma açısından önemlerine yer verilmiştir.

#### 2.1. Girişimciliğin Kavramsal Çerçevesi

Girişim, bir işi yapmak için harekete geçme, başlama, işe kalkışma durumudur. Girişimi sermaye, doğa ve emeğin birleşimi olarak gören yaklaşım da mevcuttur. Daha geniş çerçevede tanımını yapacak olursak, girişim kâr amacıyla mal ve hizmet üretmek için kurulan, hukuki ve finansal kişiliğe sahip bir örgüttür (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 13). Bir girişimin en önemli özellikleri arasında pazarlanabilir ürün ve hizmet üretiminin var olması, kâr elde etmesi, beşeri ve maddi kaynaklara sahip olması sayılabilir.

Girişimci, risk alarak yenilik yapan kişi diğer adıyla müteşebbistir. Girişimci yeniliğin temsilcisidir. Hiçbir şeyden ya da az bir şeyden, değeri olan bir şey yaratma çabasında olan kişidir. Girişimciler hayallerini gerçekleştirmek için çok çalışan kişilerdir. Schumpeter'a göre girişimci toplumda değişimi yaratan kişidir (Dean vd., 1993: 46). Girişimci, üretim fonksiyonlarını belirli alanlarda bir araya getiren, sermaye koyan ve faaliyet alanlarında üretim sağlayan kişidir. Bu kişiliği ile sosyal bilimlerin hemen hemen her dalında gelişme ve kalkınmayı beraberinde getiren, aktif güç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yapılan tanımlara dikkat edildiğinde girişimcilikte dört önemli etken ön plana çıkmaktadır. Bunlar (Bygrave, 1994: 4); yaratma becerisi, zaman ve çaba harcama, risk üstlenme, faaliyet sonrası kârlılıktır. Paulo Coelho' nun dediği gibi “Sadece güneşli günlerde yürürseniz, hedefinize asla varamazsınız.” Girişimci, fırsat avcısı olmalıdır ve duruma başkalarından daha farklı bakarak, gördüğü fırsatı iş avantajına dönüştürebilen kişi olmalıdır.

##### 2.1.1. Girişimcilik Kavramı ve Etimolojik Kökeni

İlkçağlardan beri var olan girişimcilik kavramı latince “intare” kökünden gelmekte, İngilizce “enter (giriş)” ve “pre (ilk)” köklerinden gelerek, Türkçe “girişmek” fiilinden de

türetilerek ilk girişen, kalkışan anlamına gelmektedir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 15). Bu kavramı iktisat literatürüne Fransız ekonomist Cantillon kazandırmıştır.

Ekonomik yapı taşlarının en etkin unsuru olan girişimcilik kavramını sermayedar, kapitalist, patron ve işadamlığı kavramlarından ayrı tutmak gerekir. Bu bakımdan girişimcilik kavramında insan unsurunu ön planda tutarak, risk üstlenen ve piyasalaşma boyutuyla yeni ürün üretmek için ekonomik değer yaratan birey olarak görülmelidir.

Girişimcilik zihinsel algılama ile başlayan sezgi yolu ile ilerleyen bir yolculuk, güven ve imaj rolleriyle sosyalleşen bir başarı, girişimcinin özellikleriyle işe uygun davranışların bir araya geldiği özel bir bileşimdir. Girişimcilik, bir yandan yeni iş alanları üreterek ekonomik büyümeye katkı sağlarken, diğer yandan getirdiği yeniliklerle ülke ekonomisinin rekabet gücünü artırarak dünya ekonomisindeki yerini belirleyen önemli bir güçtür. Girişimcilik, zengin olmanın dinamik sürecidir. Sadece doğuştan gelen bazı özelliklerle başarılı girişimci olunmaz. Girişimcilik kısmen kişilik özellikleri kısmen de eğitim yoluyla öğrenilerek geliştirilen bir süreçtir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 24).

Girişimcilik faaliyetinin girişimciye sağladığı birtakım ödüller vardır. Bu ödüllerin en önemlileri; bağımsızlık, kişisel tatmin ve kâr elde etmektir. Girişimciliğin ülke ekonomisine katkısının yanında, sosyal adalet, bolluk ve rahatlık içinde yaşamak için önemli bir bileşen olduğu da bilinmektedir. Zira girişimcilik ile yeni iş alanları oluşturulmakta, yenilikçilik yaşanmakta, üretkenlik, büyüme ve sürdürülebilirlik oluşmaktadır.

### **2.1.2. Girişimciliği Etkileyen Faktörler**

Literatürde girişimcilik üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde girişimciliği etkileyen faktörler farklı başlıklar altında ele alındığı görülmektedir.

Özsoy (1997: 10) girişimciliği etkileyen faktörleri, kişisel faktörler (yaratıcılık, başarıma arzusu, kendine güven, belirsizlik toleransı, psikolojik özellikleri vb.) ve dış faktörler (kültür ve aile, aile ve sosyal çevre, siyasal, yasal ve idari faktörler, mali çevre) olarak sınıflandırmıştır.

Cici (2013: 41) çalışmasında girişimciliği etkileyen temel faktörleri mikro faktörler (demografik faktörler, yaş, medeni hal, cinsiyet, eğitim, psikolojik faktörler) ve makro faktörler (aile, çevre ve kültürel yapı, din, yasal ve idari yapı) olarak gruplandırmıştır.

Çevik (2006: 43) yaptığı akademik çalışmada girişimciliği etkileyen başlıca faktörleri, demografik faktörler (yaş, medeni durum, cinsiyet, gelir düzeyi, eğitim), sosyal faktörler (aile yapısı, kültür ve toplum), psikolojik faktörler (başarı güdüsü, güç güdüsü, bağımlılık güdüsü,

öğrenilmiş güdüler) ve diğer faktörler (bağımsızlık duygusu, miras yoluyla sahip olma, sosyal bir amaca hizmet etme, yüksek kazanç sağlama) olarak incelemiştir.

Girişimcilikte ilgili çeşitli ölçütler bulunmakta olup, döneme ve ülkelere göre değişiklik gösterse de yapılan akademik çalışmalara göre girişimciliği etkileyen faktörleri demografik faktörler, kişisel ve psikolojik faktörler ve çevresel faktörler olarak gruplandırmak mümkündür.

### **2.1.2.1. Demografik Faktörler**

Girişimciliği etkileyen demografik faktörlerin başında yaş, cinsiyet, eğitim, aile, rol modeller, inanç, gelir, deneyim ve medeni durum gelmektedir. Bu başlıkta kısaca bahsedilen demografik özelliklere değinilecektir.

#### **2.1.2.1.1. Yaş**

Bireylerin yaşı ve girişimcilik performansı arasındaki ilişkiyi açıklayan birçok çalışma yapılmıştır. Yaşın dönemleri ile girişimcilik eğilimleri arasındaki farklılıkları tespit etmeye yönelik çalışmalar da yapılmıştır.

Cinsiyete göre erkek girişimcilerin genel olarak 25-35 yaş aralığında ilk işlerini kurdukları görülürken, kadın girişimcilerde 35-45 yaş arasında girişimcilik faaliyeti gösterdikleri tespit edilmiştir (Onay-Özkaya, 2009: 59).

25 yaşında bekâr, fazla kişisel varlığı olmayan ve bakmakla yükümlü olduğu kişiler (eş, çocuk) bulunmayan bir bireyin iş başlatma konusunda karar alma ve girişimcilik kariyerine başlaması daha kolay olduğu görülmüştür. İşe başlama kararının alınması için 45 yaşına gelindiğinde, evli ve üniversiteye gitmeye hazırlanan yetişkin çocukları olan, aynı zamanda ev ve araba masrafları fazla olan ve kendisi iyi bir getirisi olan bireyin yeni bir girişimde bulunması çok daha zor olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle genç yaştaki girişimcilerin ileri yaştaki girişimcilere göre daha fazla risk almaya yatkın oldukları ve işlerini büyütme konusunda daha istekli oldukları görülmüştür (Henry vd., 2003: 53).

Yaş, çalışma deneyimi ile de yakından ilgilidir. Bireyler yaşlandıkça deneyim kazanmakla birlikte, bir endüstride uzun süre çalışmış olması, bu alandaki yaşadığı olumsuzluklar konusunda bilgi sahibi olunmasıyla birey kendi girişiminde başarı şansı daha yüksek olabilmektedir. Çünkü deneyim, girişimcilerin kariyer edinmeleri için gereken yetenek ve tutumları elde etmelerine imkân sağlamaktadır (Uçbaşaran vd., 2008: 60).

### 2.1.2.1.2. Cinsiyet

Toplumların sosyal ve ekonomik statülerinin şekillenmesinde cinsiyet etkili bir unsurdur. Cinsiyet faktörü, bireyin toplum içindeki rolünü ve beklentilerini belirlemektedir. Dünyanın pek çok yerinde yapılan araştırmalarda, kadın işgücü erkek işgücünün neredeyse yarısını oluşturduğuna dair veriler bulunmaktadır. Gelişmemiş veya az gelişmiş ülkelerde; töre, gelenek, görenek gibi yazılı olmayan yasalar nedeniyle kadınlar kendini geliştirememekte, dolayısıyla girişimcilik faaliyetinde bulunamamaktadırlar (Şahin, 2006: 30).

Kadınlar kendisi için biçilmiş “kadınlık ve annelik” roller ile büyütülerek, ev kadınlığı dışında hiçbir meslek kadınlara yakıştırılmamıştır. Bu yüzden kadınlar girişimcilik özelliklerine sahip olsalar bile “ev hanımı” mesleğine sahip olmak ve meslek olarak bunu yapmak zorunda bırakılmışlardır (Bedük, 2005:107).

Yapılan birçok çalışmada kadın ve erkek girişimcilerin, demografik özelliklerinin, iş yeteneklerinin ve bazı psikolojik özelliklerinin benzer olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, kadın ve erkek girişimcilerin eğitim ve mesleki geçmişlerinin, işletme sahibi olma motivasyonlarının, iş büyütme hedeflerinin, iş yaratma yaklaşımlarının farklı olduğu belirlenmiştir. Oysa evlilik durumu (evli), yaş (30-45), doğum sırası (ilk doğmuş) ve serbest meslek sahibi babaya sahip olma vb. açılardan erkek ve kadın girişimciler arasında anlamlı farklılıklar bulunamamıştır. Ancak, erkeklerin kadınlara göre daha yüksek oranda evli oldukları ve erkek girişimcilerin eşlerinin kadın girişimcilere göre yüksek oranda çalışmama eğilimi gösterdikleri görülmüştür (Brush, 1992:6.12).

Kadınlar, işletmeleri için müşterileriyle, tedarikçilerle ve banka yöneticileri ile ilişki kurma konusunda kendilerine güvenmektedirler. Kadınlar ve erkekler arasında yetenek ve motivasyon farklılıkları da görülmektedir. Kadınların sahip olduğu işletme sayılarındaki artış, değişen ve ilerleyen toplumun bir yansımasıdır. Gelecekte kadın girişimcilerin profillerinde olacak değişiklikler ile kadın ve erkek girişimciler benzer pozisyonlara kavuşabileceklerdir (Birley, 1989: 37).

Kadın ve erkek girişimciler arasındaki kişisel özellikler, özgeçmiş, mesleki geçmiş, destek grupları, motivasyon, hareket noktası, kurdukları ilk iş türü ve fon kaynaklarındaki cinsiyet farklılıkları Tablo 1’de gösterilmiştir.



**Tablo 1. Cinsiyete Göre Farklılıklar**

<b>Özellikler</b>	<b>Erkek Girişimciler</b>	<b>Kadın Girişimciler</b>
<b>Kişisel Özellikler</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• İkna edici olmaları,</li><li>• Şevkli ve enerjik olmaları,</li><li>• Yenilikçi ve idealist olmaları,</li><li>• Yüksek özgüvene sahip olmaları,</li><li>• Kendi kendisinin patron olma zorunluluğu.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Yaratıcı ve gerçekçi olmaları,</li><li>• Şevkli ve enerjik olmaları,</li><li>• Esnek ve toleranslı olmaları,</li><li>• Orta düzeyde özgüven sahibi olmaları,</li><li>• Sosyal ve ekonomik çevreyle iletişim kurabilmeleri.</li></ul>
<b>Özgeçmiş</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 25-35 yaş aralığında işletme kurma,</li><li>• Babasının iş sahibi olması,</li><li>• Ailenin ilk çocuğu olması,</li><li>• Üniversite mezunu olmak (işletme veya mühendislik gibi teknik bölümden).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 35-45 yaş aralığında işletme kurma,</li><li>• Babasının iş sahibi olması,</li><li>• Ailenin ilk çocuğu olması,</li><li>• Üniversite mezunu olmak (liberal sanatlar eğitimi gibi bir alandan).</li></ul>
<b>Mesleki Geçmiş</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tanınmış bir uzman ya da o alanda başarı kazanmış olmak,</li><li>• Çeşitli iş alanlarında uzmanlaşma,</li><li>• İş deneyimi olması.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Faaliyet alanında orta düzey yönetici olması,</li><li>• Hizmet sektöründe deneyimine sahip olması,</li><li>• İş deneyimi olması.</li></ul>
<b>Destek Grupları</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eşi,</li><li>• İş dünyasındaki arkadaşları,</li><li>• Arkadaşlar, avukatlar ve muhasebeciler.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eş, aile ve profesyonel kadın grupları,</li><li>• Ticaret kuruluşlar,</li><li>• Yakın arkadaşlar.</li></ul>
<b>Motivasyon</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bağımsızlık arzusu,</li><li>• Kontrol odaklı iş tatmini,</li><li>• İş bitirme ile başarı elde etmesi.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bir işi yalnız yapmaktan kaynaklı bağımsızlık hissetmesi,</li><li>• Bir amacı gerçekleştirmekten dolayı başarı elde etmesi.</li></ul>
<b>Hareket Noktası</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Okulda veya mevcut işte yeni bir iş ile ilgilenmiş olması,</li><li>• Mevcut işinden tatminsizlik duyması,</li><li>• İşten çıkarılma ya da işi bırakmış olması.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Alandaki fırsatları görmesi,</li><li>• İşinden kaynaklanan hayal kırıklığı yaşaması.</li></ul>
<b>Kurdukları İlk İş Türü</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Üretim veya inşaat.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hizmet sektörü.</li></ul>
<b>Fon Kaynakları</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kişisel varlıkları ve birikimleri,</li><li>• Arkadaşlarından ve aileden alınan borçlar,</li><li>• Bankalar ve yatırımcılar.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kişisel varlıkları ve birikimleri,</li><li>• Kişisel borçlar.</li></ul>

**Kaynak:** Güney, 2015:239-240

### 2.1.2.1.3. Eğitim

Girişimcinin “eğitim düzeyinin ne olması gerektiği” en fazla ilgi duyulan konulardan biri olmuştur. Eğitim düzeyi yalnızca girişimcinin yetişmesinde önemli bir rol oynamakla

kalmayıp, bunun yanında karşı karşıya kaldığı sorunların üstesinden gelme noktasında da önemi büyüktür.

Bireylere, bilmediği bilgilerin ya da merak ettikleri konularda eğitimlerin verilmesi, eğitim alan bireylerde girişimcilik kabiliyetlerinin arttığı görülmektedir. Bu nedenle bireylerin aldıkları eğitimin perspektifi, müfredatı ve içeriği girişimciliğe yön vermesi açısından çok önemlidir (Onay, 2013: 38).

Günümüz dünyasında yeni iş kurmak için eğitilmiş olmak artık bir zorunluluk haline gelmiştir. Çünkü işyeri yönetiminde; finans, pazarlama, yönetim ve stratejik planlama alanları bulunmakta olup, girişimcinin bu alanlarda bilgi sahibi olması gerekmektedir. 2000'li yıllarda girişimcilik alanında eğitim alan öğrencilerle ilgili bir çalışma yapılmış ve yapılan çalışma sonucunda girişimcilik alanında eğitim alan öğrencilerin diğer öğrencilere göre yeni iş kurma ve kendi işlerinde çalışma konularında üç kat daha fazla eğilim gösterdikleri görülmüştür (Cici, 2013:45).

#### *2.1.2.1.4. Aile*

Bireyin gelişiminde ailenin rolü çok önemlidir. Bireyin ilk eğitimi ve sosyalleşme süreci ailede başlamakta ve yetiştiği aile ikliminde devam etmektedir. Bu nedenle bireyin girişimci kişilik ve davranış şekli aile yapısından etkilenmektedir. Çocukluk çağlarında aile ortamında oluşan girişimcilik güduları ve deneyimleri, kariyer belirlemede büyük bir öneme sahiptir (Yatkın ve Ölmez, 2011: 191).

Çocuğun aile ortamında almış olduğu eğitim, görgü, gelir düzeyi, sosyal sınıfı ve değerleri onu yaşam boyunca doğrudan etkilemektedir. Ataerkil aile yapısında yetişen bireyler, anne-baba denetiminin sıkı olması, aile baskısının yoğun olması ve itaat beklentisinin yoğun olması nedenlerinden dolayı yeniliklere açık olmamakta, bireysel başarıya odaklanamamakta, üretkenlikten uzak, risk alamayan bireylere dönüşmektedirler. Ayrıca bireyin içinde yaşadığı ailenin girişimciliğe bakış açısı da önemlidir. Aile girişimciliğe pozitif bakıyor ve maddi-manevi destekliyorsa bireyin girişimcilik kültürü gelişecektir (Müftüoğlu ve Durukan'dan [2004] aktaran Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 55-56).

#### *2.1.2.1.5. Rol Modeller*

Girişimci olmayı arzulayan bireyler için toplum içerisinde rol modellerin olması önemli bir unsurdur. Zira bireyler karar alırken ve bir davranış sergilerken başkalarının

görüŖ ve davranışlarından etkilenebilmektedir. Bu etki, girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak isteyen bireylerin meslek seçimi içinde geçerli olmaktadır. Rol modeller, kişinin kendine olan güvenini artırarak girişimci olma arzusunun gerçekleşmesini sağlamaktadır. Diğer yandan, rol modeller, bireylerde yeni ufuklar açmaya, bilgiye erişmeye, zihinsel ve algısal açılımlara aracı olabilmektedir.

Rol modeller, aile, kardeş, arkadaş, akrabalar olabileceği gibi ulusal alanda başarı sağlayan girişimcilerde olabilir (Erdurur, 2012: 17). Örneğin toplumda çeşitli sebeplerle başarı yakalayan; Steve Jobs, Henry Ford, Michael Jackson, Picasso, Ray Charles, Ümit Boyner, Türkan Saylan, Ali Koç gibi başarı, güç, gizem, şöhret, zenginlik, ilgi alanı, iletişim biçimi, duygularını paylaşıyor olabilmesi, ona karşı yakınlık hissetmesi gibi sebeplerle toplumdaki diğer bireyler bu kişileri rol model olarak görebilmektedirler.

#### *2.1.2.1.6. İnanç*

Kültürel ve toplumsal inançlar, girişimciliğin önemli belirleyicilerinden biridir. Zira girişimcilik inanç ile ilintilidir ve girişimciler toplumun inanç yapısına saygı duymalıdır. Düşüncelerini özgürce ifade edebilen toplumlar girişimci kişilik özelliklerini kolaylıkla ortaya koyabilmektedir. İnançlar, bir toplumun ahlaki yapılarına anlam veren ve toplumu bazı davranışlara teşvik eden veya bazı davranışlardan caymasına neden olan unsurlar olarak tanımlanabilir. Örneğin, Müslüman ülkeler, kültür ve inançlarına yüksek düzeyde bağlı olduklarından, oradaki insanlar daha çok kaderci olma eğilimindedirler. Yani onlar güçlü bir kadere iman ettikleri için kendilerini etkileyen olaylar üzerinde kontrol sahibi değillerdir. Dolayısıyla, bu ülkelerde yenilikçilik, proaktiflik ve risk almaya olan eğilimin de düşük olduğu söylenilebilir (Altınay ve Wang, 2011: 677-678).

Max Weber, kapitalizmin gelişmesini engelleyecek sınırlandırmaları gevşeterek çalışkanlık, kanaatkârlık, dürüstlük gibi ekonomik değerleri destekleyerek, kapitalizmin ruhunun güçlenmesine destek sağlamıştır. Weber'e göre "meslek" Tanrı'nın kulu için belirlediği yaşam şeklidir. Bu nedenle Weber'e göre Protestan iş ahlakına sahip toplumlarda çok çalışmak, her zaman daha fazla üretmek ve olabildiğince kâr elde etmek anlayışı hâkim olması sebebiyle bu düşünce tarzı girişimciliği desteklemektedir (Akpınar, 2017: 2).

#### *2.1.2.1.7. Gelir*

Gelir, bireylerin çalışması karşılığında ve çalışması dışında elde ettiği kazanç olarak

ifade edilmektedir (Demircan, 2000: 26). Bireyler;

- Emek sarf ederek ve bunun karşılığında ücret alarak,
- Para yatırmak suretiyle faiz alarak,
- Doğal kaynaklardan yararlanarak ve karşılığında rant sağlayarak,
- Girişimci olarak mal ve hizmet üreterek karşılığında kâr sağlayarak gelir elde ederler.

Gelir, bireylerin iktisadi gücünü ve saygınlığını etkileyen bir ölçü olarak kabul edilmektedir. Ayrıca, bireylerin ihtiyaçlarını karşılayan somut bir ölçüdür. Gelir tasarrufun yatırıma dönüşmesi ile sermaye içinde önemli bir kavramdır. Bu nedenle, girişimcilerin amaçlarını gerçekleştirmek için gelir önemli bir unsur olmaktadır.

Servet ve gelir bireylerin risk almalarını da etkilemektedir. Bu nedenle gelir düzeyi yüksek olan bireyler, daha geniş alanlarda daha riskli işlere yatırım yaparak, tasarruflarını girişimcilik faaliyet ile değerlendirdikleri görülmektedir.

#### *2.1.2.1.8. Deneyim*

Girişimcinin daha önce çalıştığı sektörde kazanmış olduğu teknik uzmanlık, ürün bilgisi, pazar bilgisi, müşteri iletişimi gibi bilgiler yapacağı işte başarılı olması için gereken deneyimleri içermektedir. Birey edindiği deneyim ve bilgi ile yavaş yavaş yükselmeyi sağlayarak, işletmenin her aşamasında başarı sağlamış olacaktır.

İş deneyimi, özellikle girişimci davranışıyla ilişkili risklerin yönetiminde de katkıda bulunmaktadır. Çalışma ortamında edinilen iş deneyimleri bireylerin iyi fikirler edinmesini ve bu doğrultuda onların daha sağlam iş projeleri oluşturmalarına imkân sağlamaktadır. Diğer taraftan iş deneyimi, yeni pazardaki fırsatların belirlenmesinde girişimciye yardımcı olan bir kazanımdır. Özellikle edinilen deneyim, girişimcinin bilgi tabanını oluşturma, piyasa bilgilerine ve iş ağlarına erişim, yönetim yeteneği ve ürün hizmet çeşitlendirmesine katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, özel uzmanlık isteyen alanlarda sahip olunan iş deneyimi yeni bir iş kurma açısından önemli bir ayrıcalıktır. Finansal bilgiler, dağıtım kanallarına hâkim olma, ürün ya da hizmet geliştirme, pazar planı hazırlama gibi alanlardaki deneyimlerde bireyin yeni iş kurma fikrini destekleyen unsurlardır.

Olumlu deneyimlerin bireyi iş kurmaya ve başarılı olmaya sürüklediği gibi, olumsuz iş deneyimleri de bireyi kendi işini kurmaya ve başarılı olmaya yönlendirmektedir. Mesela düşük maaş, kötü çalışma ortamı ve koşulları, çalıştığı iş yerinde yükselme olanağının

bulunmaması, çalışma ortamında mutsuz olması, yalnızlık hissi bireyi yeni bir işyeri kurmaya motive edebilmektedir.

#### *2.1.2.1.9. Medeni Durum*

Medeni durum bireylerin davranışlarını etkilemekte, günlük rutinleri ve alışkanlıkları değiştirmektedir. Girişimcilik araştırmalarında medeni durumlara göre girişimciler arasında çeşitli farklılıklar (motivasyon, yaşanan zorluklar, ayrıcalıklar gibi), kadın ve erkek girişimcilerde farklı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır.

Ankara'da gerçekleştirilen bir çalışmada, kadın girişimcilerin medeni durumlarının çeşitli değişkenlerle olan ilişkisine bakıldığında, bekâr kadın girişimciler başkalarına faydalı olmak ve bağımsız olma isteği için, boşanmış kadınlar başarıma isteği ve evli kadınlar da başarıma isteği ve başkalarına faydalı olma nedenlerinden dolayı girişimciliğe motive edildikleri görülmüştür. Boşanmış kadın girişimciler girişimciliği “iş bilmek” olarak tanımlarken, evliler “cesaret” olarak tanımlamıştır. Medeni durumlara göre kadınların karşılaştıkları zorluklara bakılacak olursa; bekâr kadınların %33'ü, boşanmışların %23,53'ü ve evlilerin %21,21'i kadın olmanın zorluğunu yaşadığını ifade etmişlerdir (Ankara Kalkınma Ajansı, 2014: 78-89).

İnce ve diğerlerinin (2016: 120) KOSGEB eğitimine katılan bekâr ve evli katılımcıların girişimcilik kararını etkileyen sebepleri araştıran çalışmasında, bekâr katılımcıların başkaları tarafından saygı görmek için, evli katılımcılar ise kendilerine, eşlerine ve çocuklarına güven vermek ve aynı görüşteki insanların gelişime katkı sağlamak için girişimcilik kararı aldıkları görülmüştür. Bu farklılığın sebebi, bekârların diğerlerine karşı sorumluluk hissetmemeleri, evlilerin ise ailevi sorumluluklarını yerine getirme zorunluluğu ve sosyal ilişkilere verdikleri önemden kaynaklı olabileceği ifade edilmiştir.

Yapılan çalışmalar, girişimcilerin medeni durumlarının taşıdığı sorumluluk çerçevesinde, yeni iş kurma riskini aldıklarını göstermektedir.

#### *2.1.2.2. Kişisel Faktörler*

Kişisel düşünce yapısı ve özellikleri bakımından her insan birbirinden farklı olsa da, girişimcilerin benzer özellikler gösterdiği bilinmektedir. Kişilik üzerinde duranlar, girişimcilerin sahip oldukları psikolojik özellikler üzerinde durmuşlardır. Girişimsel başarıda kişilik özelliklerinin rolünü en çok psikologlar vurgulamıştır (Pandey ve Tewary, 1979:107).

Girişimci bireylerin diğer bireylere göre belli noktalarda psikolojik farklılıkları bulunmuştur. Koh'a (1996: 13-16) göre girişimcilikle ilgili temel özellikler şunlardır; başarıma güdüsü, içsel kontrol hissi, risk alma eğilimi, belirsizlik toleransı, kendine güvenme, yenilikçi olma ve duygusal zekâdır. Cici'ye (2013: 45) göre bireylerin özellikleri;

- Karar alma ve sorumluluktan kaçmama,
- Riski göze alarak karardan vazgeçmeme,
- Para kazanma hırsına sahip olma,
- Bir sonraki günü görebilme öngörüsüne sahip olma,
- İş ve beşeri ilişkilerde profesyonel karar alabilme,
- Çalışma alanı ile ilgili kafası çalışanlarla çalışma.

Literatür çalışmalarından yola çıkılarak, girişimciliğin kişisel faktörlerini genel olarak; başarı ihtiyacı, içsel-dışsal kontrol odağı, risk alma eğilimi, yenilikçilik ve özgünlük, proaktif olma olarak ele alınacaktır.

#### *2.1.2.2.1. Başarı İhtiyacı*

Girişimcilerin psikolojik özellikleri ile ilgili ilk çalışmayı McClelland (1961) yapmıştır. McClelland'a göre, girişimcilerin başarı göstermelerinde en önemli kişilik özelliği para kazanma isteğinden çok başarı gösterme ihtiyacıdır (Parker, 2004: 76). Başarı ihtiyacına sahip olan bireyler; tüm sorumluluğu üstlenerek, hesaplı risk alırlar ve ulaşmak istedikleri sonuçlara vararak başarıyı sağlarlar.

Girişimcilikte başarmak; zorluklarla mücadele etmek, yetenekler konusunda kendine güvenmek, kişisel gelişim sağlamak, rekabet etmek, problemleri çözmek, kaynakları yönetmek ve yüksek standartlara ulaşmaktır.

Yüksek başarı güdüsüne sahip bireyler, kendi ihtiyaçlarını çözme, hedef belirleme ve hedefleri için çaba sarf ederler. Ayrıca mevcut durumlarını analiz ederek, başarı olasılıklarını araştırırlar ve karşılaştıkları/karşılaşacakları zorlukların üstesinden nasıl geleceklerini bularak, başarıma güdüsüyle risk alırlar. Yüksek düzeyde başarı ihtiyacı duyan bireyler girişimcilikte kendi yollarını bulma noktasında diğerlerinden daha başarılı olurlar.

#### *2.1.2.2.2. İçsel-Dışsal Kontrol Odağı*

İçsel-dışsal kontrol odağı, kişinin kendi davranışları ile ilgili yargıdır. Birey, oluşan

durum ve olayların kendi davranışından kaynaklandığına inanıyorsa içsel kontrol, kendi davranışlarının dışında şans, kader ve güçlü diğer faktörlerden kaynaklandığına inanıyorsa dışsal kontroldür. Kısaca kontrol odağı, bireyin yaşadığı olayları nelerin kontrol ettiğine dair olan inancıdır (Rotter, 1966:1).

İçsel kontrol odağı yüksek bireyler, başarılarının ve başarısızlıklarının sorumluluklarını alırlar ve olumlu sonuçların yetenek ve çaba ile ortaya çıkabileceğine inanırlar. İçsel kontrol odağına sahip bireyler duygularını ifade etmekte zorlanmazlar, kendilerine olan güvenleri yüksektir, başkaları tarafından onaylanma ihtiyacı hissetmezler. İçsel kontrol inancına sahip bireyler, çaba ve tecrübelerinden ders çıkarırlar, dışsal kontrol inancına sahip bireyler ise önemli olayların belirleyicisi olarak şans faktörüne inanırlar. Dışsal kontrolü yüksek olan bireyler ise, sonuçları başkalarının davranışlarına, şansa ve kadere bağlarlar. Dışsal kontrol odaklı bireyler olayların kendi kontrolü dışında olayların olumsuz gerçekleşeceği düşüncesiyle, daha fazla stres, kaygı ve sıkıntı yaşarlar (Basım ve Şeşen, 2008: 51-52).

Bütün bu unsurlar göz önüne alındığında kontrol odaklılık; bireyin kişilik ve psikolojik özelliğini belirleyip, girişimcilikteki başarısını etkilediğini göstermektedir.

#### *2.1.2.2.3. Risk Alma Eğilimi*

Girişimciliğin boyutu olan risk alma, kazanç ve kayıpları içerecek belirsizlik karşısında, yeni ürün ve hizmetlerle ilgili yatırım kararları alma ve stratejik eylemleri uygulama olarak tanımlanmaktadır (Altuntaş ve Dönmez, 2010: 54).

Girişimci için risk, bilinmeyene doğru hareket etme cesaretidir. Risk alma özelliği, girişimcileri yöneticilerden farklı kılar. Girişimcilikte risk almaya yatkın olmak, finansal ve sosyal açıdan başarısızlığı da göze almak demektir.

Risk alma eğilimi başarıya odaklanmakla ilgilidir. Bireyler, yüksek düzeyde başarı için ihtiyacı duyduklarında daha ılımlı risk alma eğiliminde oldukları, düşük düzeyde başarı ihtiyacı duyduklarında yüksek düzeyde risk alma eğiliminde oldukları görülmektedir (Henry vd., 2003: 38).

Girişimcilik alanında insanları risk almaya yönelten veya alıkoyan sebepler vardır. Bu sebepler, kişiden kişiye göre değişmektedir. Mesela, bireyin anne-babası veya yakın akrabalarının etkisi, yetişme tarzı, eğitimi, cinsiyeti gibi durumlar risk almaya yatkınlık özelliğini belirlemektedir (Kayalar ve Ömürbek, 2007: 187).

#### 2.1.2.2.4. Yenilikçilik ve Özgünlük

Yenilikçilik; girişimcinin yeni fikirler, orijinal denemeler, yaratıcı süreç konularındaki eğilimleri göstermektedir. Yenilik, değer yaratılan yeni ürünün, kaynak, süreç, hizmet, yönetim tekniği ve teknoloji ile değiştirilmesi, birleştirilmesi ve ticari bir değer haline getirilmesi sürecidir. Yenilik süreciyle, hangi alanla ilgili olursa olsun yeni fikirler ve faaliyetler oluşur, gelişir ve benzersiz yeni bir ürün yaratılmış olur (Altuntaş ve Dönmez, 2010: 53-54).

Girişimcilerin beklenmedik durumlarda ortaya çıkan sorunları çözme yeteneği, yenilikçilik özellikleriyle ilgilidir. Çünkü yenilikçilik aynı zamanda riskleri başarıyla çözüme kavuşturan bir olgudur (İrmiş ve Özdemir, 2011: 139).

Yenilikçilik sıklıkla özgünlükle ortaya çıkmaktadır. Özgünlük; bilginin alınması, yeni bir şekilde sokulması ve yeniden düzenlenmesidir. Özgünlük ve yenilikçilik girişimcilik için yeni ve faydalı fikirlerin üretilmesini sağlar. Bu nedenle, başarının elde edilmesinde ve farklılıkların ortaya konulmasında özgünlük, önemli bir unsurdur (Karcıoğlu, 2013: 102). Bu nedenle günümüzde pek çok araştırmalar yenilikçiliğe odaklanmakta, ürün ve süreç geliştirme, araştırma, mühendislik, endüstri bilgisi ve teknik uzmanlığa önem vermektedir.

#### 2.1.2.2.5. Proaktif Olma/Fırsatları Görebilme

Proaktiflik, gelecekte olacağı tahmin edilen sorunları, ihtiyaçları ya da olasılıkları görme ve duruma göre hareket etme şeklidir. Proaktif kişiler, fırsatları kollayarak, inisiyatif almakta, istediklerini elde etmek için azimle çalışmakta ve bu sayede değişimi meydana getiren bireylere dönüşmektedirler (Becherer ve Maurer, 1999: 30).

Proaktif girişimciler, çevre koşulları çerçevesinde, gördüğü potansiyel tehditlerin ve fırsatların analizini yaparak en etkin strateji ile fikirlerini kolaylıkla kazanca dönüştürebilirler. Kazanç olanaklarının var olup olmaması, piyasa üstünlüğünü devam ettirme şansının ne kadar olduğu, rakiplerin o anki durumlarıyla gelecekte nasıl olacakları, sermaye gereksinimleri ve maliyetler konusunda vereceği kararlar girişimcinin fırsatları değerlendirmesinde bazı üstünlükler sağlamaktadır. Bu nedenle girişimciler faaliyetleri boyunca tutkuyla yeni fırsatlar aramaya devam etmeli, yakalayacağı yeni değişimde saygınlık ve kâr arttırma şansını aramalıdır.



#### *2.1.2.2.6. Belirsizliklere Karşı Toleranslı Olma*

Girişimciler bazı durumlarda hangi seçeneğin başarılı olacağı konusunda net bir bilgiye sahip olmadan karar vermek zorunda kalabilirler. Belirsizliği tolere etme yeteneği, risk almayla ilişkilidir. Bu durumda girişimciler, sadece belirli durumlar içerisinde faaliyette bulunmakla kalmayıp, bilinmeyen durumlarla baş etmek için çaba sarf etmek durumunda kalabilirler (Koh, 1996: 15). Böyle bir süreçte girişimciler fırsatları yakalayabilmek için diğer insanlardan daha fazla belirsizliğe tolerans göstermelidirler.

Yüksek belirsizlik toleransına sahip bireyler, belirsizlik karşısında tepki vererek, daha iyi performans göstererek bu zor durumun üstesinden gelmeye çalışırlar. Yani belirsizlik toleransı, girişimcilerin belirsiz durum karşısında olumlu tepki vermesidir. Bu girişimciler, her türlü zorluk karşısında, her şeyi mükemmel yapmaya çalışırlar, inisiyatif kullanırlar, önderlik yaparak, belirsizlik karşısında karar alırlar. Yüksek belirsizlik toleransına sahip bireyler, sadece belirsiz bir çevrede faaliyet göstermekle kalmayıp, gönüllü belirsizliğe ve bilinmeyene yönelme eğilimindedirler (Kaya, 2001: 544-545).

#### *2.1.2.3. Çevresel Faktörler*

Girişimciler, çocukluklarından itibaren ailesi ve yakın çevresinden, kurduğu hayallerini ve ideallerini gerçekleştirme noktasında etkilenmektedir. Yine girişimcinin içinde bulunduğu kültür, politika, ekonomi ve sosyal güçlerde girişimcinin girişimde bulunmasını engelleyici ve destekleyici rol oynamaktadır (Lee ve Peterson, 2000: 403). Örneğin bir ülkede girişimcilik aleyhinde bir düşünce yapısı egemen ise, bu durum yasalara, kararlara ve siyasete yansıtacak ve bu durum yeni girişimcilerin ortaya çıkmasını azaltacaktır.

Girişimcilik ve çevre ilişkisini inceleyen birçok çalışmada, girişimciliği destekleyen on iki ortak koşul belirlenmiştir. Bunlar; girişim sermayesi sahibi olmak, deneyimli olmak, teknik nitelikli işgücüne sahip olmak, tedarikçilere ulaşılabilirlik, müşterilere veya yeni pazarlara ulaşılabilirlik, devlet etkilerinin varlığı, üniversitelerle yakınlık, arazi veya tesislerin var olması, taşıma imkânına sahip olmak, bölge nüfusunun olması, destek hizmetlerine sahip olmak ve yaşam koşullarının uygun olmasıdır (Gartner, 1985: 700).

##### *2.1.2.3.1. Sosyal Faktörler*

Toplumlar, girişimcilik ile ilgili pek çok sosyal faktörü barındırmaktadır. Bağımsız

olma güdüsü, topluma uyum sağlama, maddi unsurları önemseme gibi toplumsal değerler girişimciliğe yön vermektedir.

Girişimci, işletmesinin yer aldığı tüm alanlarda tüketicilerin değişen ihtiyaç ve kararlarına cevap verebilecek nitelikte ürün ve hizmet sağlamalıdır. Bu da girişimcinin sosyal çevre faktörlerini kontrol etmesi, değişikliklere uyum sağlaması ile mümkün olmaktadır.

Bazı toplumlarda çok çalışma, çaba gösterme, güvenilirlik, öz denetim, tutumluluk gibi değerler girişimciliğin ortaya çıkmasında etkili iken, bazı toplumlarda bu değerler girişimciliği besleyememiştir.

#### *2.1.2.3.2. Politik-Yasal Faktörler*

Ülkelerin yürüttüğü politik ve yasal çerçeveleri girişimciliği etkilemektedir. Zira girişimciler hükümet politikalarının uygulamalarından doğrudan etkilenen kesimdir. Örneğin yeni kurulan girişimcilere uygulanacak olan idari görevler, düzenleyici uygulamaların yapılması, birtakım sözleşmeler, anlaşmalar ile hakları sağlamak üzere katlanılan yürütme ve koruma maliyetleri, iflas halinde uygulanacak cezai yaptırımlar ve yabancı ülke pazarına girişlerde karşılaşılan yasal zorluklar girişimcileri etkilemektedir (Özdevecioğlu ve Karaca, 2015: 57).

Yapılan çalışmalar, girişimcilerin üzerindeki politik etkinin en çok personel vergi oranlarında etkili olduğu ve yüksek vergi oranlarının girişimcileri baskı altına aldığını belirtmiştir. Yapılan tüm çalışmalar, uygulanan vergi oranları ile girişimcilik arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu göstermiştir (Georgellis ve Wall, 2006: 95).

Toplum içerisindeki gelişmeler, yapılan toplumsal düzenlemeler ve hükümetin ödül dağıtım uygulamaları ile girişimcilik seviyesi arasında yakın bir ilişki görülmektedir. Bu nedenle hükümetler girişimcileri desteklemek için, pazara girişi engellerini ve işlevsel olmayan düzenlemeleri kaldırarak pazar fonksiyonlarını daha etkili hale getirebilirler (Lee ve Peterson, 2000: 408). Yasal düzenlemelerin, ekonomik politikaların ve bürokratik sistemin düzenli ve adaletli işlediği ortamlarda girişimcilik gelişmekte, ülkeye ekonomik katkısı artmaktadır.

#### *2.1.2.3.3. Ekonomik-Mali Faktörler*

İstikrarlı ekonomik ortamın var olması rekabet ortamında girişimcileri destekleyen bir durumdur. Zira girişimciliğin ortaya çıkmasında ve devamında; enflasyon oranı, piyasanın

talebi, hammaddeye ve işgücüne ulaşım, vergi oranları, zorunlu giderlerin karşılanabiliyor olması oldukça önemlidir. Risk almaya yakın girişimciler potansiyel engellere rağmen küresel ekonomi platformunu kullanarak ulusal engelleri minimize edebilirler. Mesela, yazılım mühendisliği ve internet sayesinde, girişimci ihtiyaç duyduğu az sermaye ile piyasaya girmekte ve daha az problem yaşamaktadır (Lee ve Peterson, 2000: 407).

#### 2.1.2.3.4. Kültürel Faktörler

Bireyler, yaşadıkları toplumun kültüründen büyük ölçüde etkilenmektedir. Kişilerin girişimcilik yönünde eğilim göstermesi ya da göstermemesi, içinde yetiştikleri kültürün özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Her toplumun birbirinden az ya da çok ayrışan özelliklere sahip kültürel yapısı vardır.

Kültürel özellikler, girişimcinin işyeri kurmasında ve geliştirmesinde uygun şartları sağlayan bir unsurdur. Bir bireyin başarılı bir şekilde yeni işletme kurmasına değer veren bir kültür, bu önemi vermeyen kültüre göre daha fazla risk alarak işletme kuran girişimcileri artıracaktır.

Kültür, ekonomik başarıda önemli bir belirleyicidir. Yapılan birçok çalışma, kültürün; verimlilik, yenilik ve özgünlüğü pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur (Chrisman vd., 2002: 113). Hofstede (1980: 43-46) kültürü, bireylerin kişisel özelliklerinin değil, aynı eğilimleri olan ve benzer yaşam deneyimlerine sahip insanlardan oluşan kolektif zihinsel programlama olarak tanımlamıştır. Hofstede göre, kültürün boyutu aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır:

- **Büyük güç ayrılığına karşı küçük güç ayrılığı:** Kuruluş veya örgütlerde gücü daha az güçlü üyelerin gücün eşit olmayan bir şekilde dağıtılmasını ne kadar beledikleri ve kabul ettikleridir. Küçük güç ayrılığı olan kültürlerde insanlar daha istişare veya demokratik güç ilişkileri beklemektedir. Burada astlar, yöneticileri ile kendilerini eşdeğer olarak görmekte, onlara karşı daha rahat tavır sergilemekte ve birbirlerine olan güvenleri yüksek çıkmaktadır. Büyük güç ayrılığı olan kültürlerde ise, daha az güçlü olanlar otokratik veya ataerkil güç ilişkilerini kabul etmektedirler. Burada alt konumdakiler daha resmi, hiyerarşik konumlarına bağlı olarak diğerlerinin gücünü tanımaktadırlar (Livvarçin ve Kurt, 2014: 133).
- **Bireyselliğe karşı toplumsallık:** Bireysellikte kişisel amaçlar ön plandadır. Bireyselliğe eğilimli kültürlerde bireyin çıkarları, amaçları ve ihtiyaçları toplumun gereksinimlerinin üstünde görülür. Toplumsallık da, bireyin amaç ve

gereksinimlerinden çok grup ve toplum gereksinimlerine önem verilir, biz anlayışı hâkimdir. Bireysel girişimcilik, bireysel özgürlük ve bireysel hakların önemli olduğu toplumlarda daha güçlü olmaktadır (Güney, 2015: 214).

- **Erkeksi karaktere karşı dişi karakter:** Geleneksel erkek veya kadın değerlerine verilen değerdir. Erkeksi özellikler gösteren kültürlerde insanlar rekabetçilik, kararlılık, tutku, refahın birikmesi ve maddi mal varlıklarına değer verirler. Dişi kültürlerde ise, insanlar ilişkilere ve hayat kelimesine değer verirler (Livvarçin ve Kurt, 2014: 133-134). Bu özelliklerinden dolayı erkeksi kültürlerde insanların kendine duydukları güvenin yüksek olması nedeniyle daha gerçekçidirler.
- **Belirsizlikten güçlü sakinmeye karşı zayıf sakinme:** Belirsizlikten kaçınma, bir topluluğun üyelerinin bilinmeyenler hakkında ne kadar endişeli olduğu ve bunun sonucu olarak da belirsizliği en aza indirerek endişeyle ne kadar başa çıkmaya çalıştıklarıdır. Belirsizliğin güçlü şekilde önlendiği kültürlerde, insanlar kesin kuralları (örneğin din ve gıda hakkında) ve resmi olarak yapılandırılmış etkinlikleri tercih etmekte ve çalışanlar işverenleriyle daha uzun süre birlikte kalma eğilimi göstermektedirler. Belirsizliğin zayıf şekilde önlendiği kültürlerde ise kesin olmayan esnek kurallar, bireysel seçim ve karar verme ön planda olmakta, analiz yetenekleri gelişmekte, kanaat kullanma tercih edilmektedir (Livvarçin ve Kurt, 2014: 134).

#### *2.1.2.3.5. Teknolojik Faktörler*

Üretim yapısı, maliyetler, satış ve pazarlama gibi alanlarda teknolojik yeniliklerin kullanılması girişimciyi geliştirmektedir. Firmaların araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamaları ve bu alanda çalışanların sayısı, patent ve yayın sayısı gibi oranlar, teknolojinin kullanılma derecesini vermektedir. Bilgisayar kullanımı, internet ağlarına erişim en önemli teknolojik alt yapılarıdır.

Yeni ürün ve fikir geliştirmede, fırsatları rakiplerinden önce keşfedip ve onlardan önce o fırsatlardan yararlanmada teknolojinin önemli bir katkısı bulunmaktadır. Bu katkılar sayesinde, müşterilerin ihtiyaçlarını belirlemek ve dolayısıyla pazarın açıklarını bularak hareket etmek daha kolay olacaktır.

#### *2.1.2.3.6. Diğer Faktörler*

Bireyler çeşitli nedenlerden kaynaklı işletme sahibi olabilirler. Bir kısmı ideallerini

gerçekleştirmek için işletme kurarken, bir kısmı topluma katkı sağlamayı hedeflerken, diğer bir kısmı da miras yoluyla işletme sahibi olmaktadır.

- **Miras Yoluyla İşletme Sahibi Olma-Aile Geleneğini Devam Ettirme:** Yıllarca işletme sahibi tarafından işletilmekte olan bir işyeri, başında bulunan işletme sahibinin hayatını kaybetmesi sonucunda mirasçılara kalabilir. Mirasçılar, işletme sahibi tarafından kendilerine kalan bu işletmeleri saygınlık konusu olarak değerlendirmekte ve işletmenin faaliyetlerini devam ettirmektedirler. Böylece yeni nesil girişimciler aile geleneğini devam ettirerek, işi ilerletmeye devam ederler (Tulunay, 2010: 65).
- **Bağımsızlık Çalışma İsteği:** Bağımsız bireyler, sosyal statüye önem vermezler, standart değerleri geçici sayarlar, hiyerarşiyi sevmez ve otoriteyi onaylamazlar. Davranışlarını kendi değer yargıları ile belirleyen, adaleti kendi bakış açılan ile yorumlayan, başkalarına bağımlı olarak yaşamaktan hoşlanmayan kişilerdir. Tüm bu özellikler bireyin kendi işini kurmak suretiyle işlerini kendi yöntemleri ile yapan girişimcilere dönüştürür.
- **Yüksek Kazanç Sağlama:** Bireyler hayat standartlarını yükseltmek için yüksek kazanç sağlayacakları işlere yönelirler. Bazen ailesine daha iyi bir gelecek sağlamak, bazen de elindeki sermayeyi başkalarının gereği gibi değerlendiremeyeceğini düşünüp kendi işini kurmak suretiyle girişimcilik faaliyetinde bulunurlar.
- **Sosyal Bir Amacı Gerçekleştirme ve Topluma Katkı:** Bazı işletmelerin kuruluşu sadece kâr amacıyla değil, sosyal amacı veya farklı bir misyonu yerine getirmek için de kurulmuş olabilir. Eğitim hizmetleri ya da sağlık hizmetleri bu tür işletmelere örnektir.
- **Coğrafi Nedenler:** İnsanlar yaşadıkları bölgelerin iklim koşullarına göre toplumun kültürel gelişme düzeyinde farklılıklara neden olduğunu belirtmiştir. İklim şartlarının insanın fiziki özelliklerini, ruh yapısını, beşeri unsur (sanat, devlet, peygamberlik gibi) ve faaliyetlerini etkilediğine dair yaklaşımlar bulunmuştur. İbni Haldun, sıcaklık ve soğukluğun insanların zihinsel ve ahlaki hallerine tesir ettiğini iddia etmiştir (Doğanay ve Doğanay'dan [2014] aktaran Şahin ve Belge, 2016: 450). Tüm bu iklimsel değişiklikler bireylerin kişilik özelliklerini, davranış biçimlerini, bedensel şekillerini, ahlaki ve ruhi yapısını etkilediği ve bu etkilemenin de bireyin iş yapma ve yaşam felsefesini değiştirdiği düşünülmektedir.

## 2.2. Faaliyet Alanlarına Göre Girişimcilik Türleri

Faaliyet alanları genel olarak; tarım, ticaret, sanayi ve hizmet sektörleri olarak dört ana grupta toplanmıştır.

### 2.2.1. Tarım Girişimciliği

İnsanoğlunun tarım ile uğraşması bundan yaklaşık 10.000 yıl öncesinde toprağa ilk tohumu atması ile başlamıştır. Zamanla insanoğlu çevresinde buldukları ile yetinmeyip doğaya müdahale ederek kendisini sadece tüketici olmaktan çıkarıp, üretici konuma getirmiştir. Bu olay, insan-doğa ilişkilerinde ve sosyo-ekonomik yaşamda çok köklü değişikliklere yol açarak, ilk ekonomik devrim olan tarım devriminin yaşanmasına neden olmuştur (Kandemir, 2010: 1). Yani tarımın; doğada hazır hâlde bulunan besine ulaşmadaki sorunlar, gelecekte öngörülmeleyen nedenlerden ötürü yaşanacak açlık korkusu ve ihtiyaç duyulan tüm besinlere sahip olma güdüsü ile ortaya çıktığı söylenebilir.

Girişimcilik yeteneği her alanda olduğu gibi tarım sektöründe de önemlidir. Kişi bilgisi, becerisi, yeteneği, tecrübesi ve yaratıcılığıyla az ile yetinen tüketicilikten çıkıp, üretici konumuna gelmelidir. Tarımın çalışma alanı çok geniştir. Tarım; toprak, su ve iklim ile birlikte doğal kaynaklarla üretilebilen bir kaynaktır. Tarım girişimcileri arazide ekim, bakım ve yetiştirme yoluyla bitkisel ve hayvansal ürünler üretmenin yanı sıra, bunların işlenip değerlendirilmesini sağlayarak da faaliyet yapabilirler. Ormancılık, avcılık ve su ürünleri de tarım girişimcilerinin çalışma alanları olarak sayılmaktadır.

#### 2.2.1.1. Tarım Sektöründe Girişimciliğin Yeri ve Önemi

İnsanların yaşaması için gerekli olan gıdaların karşılandığı tarım sektörü, insan yaşamındaki hayati sektörlerden biri olmuştur. Tarım sektörünün insan yaşamını sürdürebilmesi için gerekli gıda ihtiyacını karşılamasının yanı sıra sanayi sektörüne girdi sağlama işlevi de vardır.

Tarım girişimcileri, bitkisel ve hayvansal ürünlerin yetiştirilmesi, işlenmesi ve bir ücret karşılığında satılması ile kazanç sağlamaktadırlar. Tarım ile ilgili alet ve makinelerin diğer tarımsal faaliyetlerle uğraşan girişimcilerin üretimlerinde bir ücret karşılığı kullanılması da tarım girişimcilerinin faaliyet alanları içerisinde (Kandemir: 2010: 1).

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne (FAO) göre tarım girişimcilerinin

faaliyet alanlarını; bitkisel üretim, çiftlik hayvanları, ormancılık, balıkçılık ve su ürünleri yetiştiriciliğini içermektedir (Polat, 2016: 4).

Ziraat ekonomistlerine göre bitkisel üretim, hayvansal üretim ve ziraat sanatlarından oluşan tarımsal faaliyetler (Ghosh'dan [1994] aktaran Özkan, 2001: 4-5);

- Bitki yetiştiriciliği veya bitkisel üretim faaliyetleri, bitkisel tohum kullanılarak organik maddelerin elde edilmesidir.
- Hayvan yetiştiriciliği ve hayvansal ürünler üretim faaliyeti, hayvansal tohum kullanılarak ve bitkisel üretimden yararlanılarak hayvanlar ve hayvansal ürünlerin elde edilmesidir.
- Tarımsal teknoloji faaliyeti, işletmede üretilen bitkisel ve hayvansal ürünlerin tüketilebilir duruma getirilmesi ve daha değerli ürünlere dönüştürülebilmesi için gerekli faaliyetlerdir.

Gökçe'ye (2010) göre tarımsal girişimci, köyde kalıp okumayan, kente gidip başka bir iş tutamayan ve miras yolu ile intikal eden küçük arazilerde tarımsal uğraş içinde bulunan insanlardır. Tarımsal girişimcilik, tarımsal üretimin herhangi bir alanında girişimcilik faaliyeti ile uğraşır.

Tarım sektörü, insan-doğa ilişkilerinin ve sosyo-ekonomik yaşamın çok yönlü değişimlerinden en çok etkilenen sektör olmaktadır. Bu nedenle tarım girişimcilerinin kırsal alanları korumaları ve uluslararası arenada rekabet edebilmek için yenilenmek zorundadırlar. Giderek kendini gösteren iklim değişiklikleri, açlık ve yoksulluk, üretim girdileri fiyatlarındaki artış girişimcinin almış olduğu riskleri göstermektedir. Değişen tüketici tercihlerini takip etmek durumunda olan tarım girişimcisi, yeterli ve güvenilir gıda üretmek için bilgisini artırarak girişimcilikteki yerini almaktadır.

### ***2.2.1.2. Tarım Girişimciliğinin Genel Özellikleri***

Tarım sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerin özellikleri diğer sektörlerdeki girişimcilere göre farklılıklar göstermektedir. Tarım sektöründeki girişimcilerin genel özellikleri aşağıda kısaca açıklanmıştır (Manisalı, 1982: 91-92; Dinler, 2000: 80-84).

- **Yaşam için Tarımsal Üretimin Zorunluluğu:** İnsanlar tarih boyunca öncelikle kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, sonrasında ise kâr elde etme amacıyla tarımsal faaliyette bulunmuşlardır. İnsanların giderek artan ve çeşitlenen gıda ihtiyaçlarına cevap vermek tarım girişimcisinin en önemli sorunu olmuştur.

Çünkü ürün talebinin doğru yerde ve zamanda karşılanması tarımsal üretim için çok önemlidir. Tarım deneyim ve sabır isteyen toprağa, suya ve iklim şartlarına bağlı bir sektördür. Tarım girişimcileri, tarıma dayalı sanayinin de hammaddesini sağlayan, bu aracılığıyla ulusal gelire, istihdama ve ihracata katkısı olan kesimdir. Tarım girişimciliği sosyal yapının ana unsuru olmanın yanı sıra sanayi ve hizmet sektörlerini de geliştirmektedir (Topal, 2010: 3).

- **Tarımda İş ve Aile Yaşantısının Bütünlüğü:** Tarım, iş ve aile yaşamını bütünleştiren tek sektördür. Günümüzde diğer sektörlerde bu tür bütünleşmeler çok nadir görülmektedir. Tarım girişimcileri, genelde küçük ölçekli aile işletmelerinden oluşur. Tarım girişimcisi ve ailesinin oturduğu konut ev sadece bir yuva değil, aynı zamanda işletmenin sevk ve idare merkezidir. Tarım faaliyeti sonucu elde edilen un, bulgur, meyve, sebze, yumurta, süt gibi gıda maddeleri hem belirli ölçüde tarım girişimcisinin gıda ihtiyacını karşılamakta hem de yeniden üretimde kullanılacak hammaddeler olmaktadır. Bu tarım ürünlerinin satışından kaynaklı işletme geliri de, ailenin ve tarım girişimcisinin maddi ihtiyaçlarını da karşılamaktadır. Bazı araç ve gereçler hem evde hem de tarımsal üretimde kullanılır. Isıtma, aydınlatma ve temizlik için yapılan masrafların ev ve işletme arasında ayrıştırılması mümkün olmamaktadır. Bütün bunlar tarım girişimciliğinin, işi de barındıran bir yaşam biçimi olduğunu göstermektedir.

- **Tarımsal Üretimin Doğal Koşullara Bağımlılığı:** Tarım, iklimin şartlarının etkisi altındadır. Tarım girişiminin üretimini yapmak istediği bitkisel ve hayvansal üretimin seçiminde ekolojik koşulların rolü büyüktür. Isıtma, aydınlatma, sulama teknikleri gibi faktörler iklim şartlarından doğan etkenleri azaltabilir ancak ortadan kaldırması mümkün değildir. Bu belirsizliklerde tarımsal ürünlerdeki fiyat değişikliklerine neden olmaktadır. Bu koşullar altında tarımsal üretimin doğal koşullara bağlı olması; tarım faaliyetlerinde yaşanan belirsizlik ve riski artırmaktadır (Alyu, 2009: 5-6). Bu risk girişimciyi kâra da zarara da götürebilir.

- **Tarımsal Üretimde Üretim Süresi:** Tarımsal üretimde, girdi ve çıktı arasında önemli bir zaman farklılığı yaşanmaktadır. Tarlaya atılan tohumdan ürün elde edilmesi için en az birkaç ay beklemek gerekmektedir. Bazı bitkiler için bu süre daha da uzun olabilmektedir. Aynı süre hayvancılık için de geçerlidir. Mesela, bir damızın yetişebilmesi için birkaç senenin geçmesi gerekmektedir. Tarım sektöründeki girişimcinin, üretimin belirli bir süreyi kapsamaması nedeniyle üretimi yönlendirme imkânı sınırlıdır. Fakat günümüzde tarım girişimcileri bilim ve teknolojiyi kullanarak,



zirai ilaçlar, hormonal takviyeler ile süreyi kısaltabilir hale gelmişlerdir.

- **Tarımsal Üretimde Risk ve Belirsizliklerin Çokluğu:** Tarım girişimcilerinin gösterdikleri faaliyet alanlarında karşılaştıkları riskler ve belirsizlikler vardır. Tahmin edilebilecek riskler varken, öngörülemez riskler de mevcuttur. Mesela, kırılmadan kaynaklı yumurta kayıpları tahmin edilebilecek bir risk iken, iklim şartlarından yaşanabilecek kuraklık, sel, don, yangın, salgın hastalık ve zararlı böcekler tarım girişimcisinin öngöremediği risklerdir.

- **Tarım Sektöründe Üretim ve Piyasa Kontrolünün Sınırlı Oluşu:** Bir tarım girişimcisinin başarılı olabilmesi için doğru ürünü, doğru zamanda ve doğru şartlarda ekerek, üretim sürecini başlatmış olması gerekmektedir. Çünkü yapılacak hatalı bir planlama üreticinin kârlılığını olumsuz etkilemektedir. Girişimci, üretmeyi planladığı ürün ile ilgili tüketici talebini göz önünde bulundurması en önemli konular arasındadır. Cobweb Teoremi olarak adlandırılan bu olayda, üreticiler üreteceği ürünler ile ilgili kararı verirken içinde bulunduğu yılın fiyatlarına değil de, bir önceki yılın fiyatlarına bakması doğru olacaktır (Alyu, 2009: 6). Ancak buna karşı, tarım girişimcileri piyasada geçerli olan fiyatlara göre de üretimlerini düzenledikleri görülmektedir. Tarım girişimcileri etkin bir pazarlama yapabilmek, birlikte hareket etme yeteneği kazanabilmek için de tarım kooperatifleri kurmaktadır.

- **Tarım Kesiminde Üretim Tekniklerini Geliştirebilme Olanaklarının Sınırlı Olması:** Tarım sektöründe faaliyet gösteren girişimciler sanayide olduğu gibi, çok ileri üretim teknikleri uygulayamazlar. Tarım sektöründe makineleşme, gübreleme, bilgi vb. uygulamaları ile üretim artırılabilir. Fakat bunun da bir sınırı vardır, girişimci belirli bir ölçüde üretimini artırılabilir.

- **Tarımsal Faaliyette Talep ve Arz Esnekliklerinin Düşüklüğü:** Tarım ürünlerinin büyük bölümü yaşam için gerekli gıda maddeleri olduğundan, bu ürünlerin fiyatları değiştiğinde tüketicilerin alımlarında önemli değişiklikler olmaz. Alman İstatistikçi Ernest Engel, tüketicilerin gelirleri arttığı zaman, tarımsal ürünlere olan talepleri gelirlerindeki artıştan daha az olduğunu tespit etmiştir. Tüketicilerin geliri artınca toplam harcamaların içindeki gıda payı azalırken, giyim ve ev giderleri aynı oranda kalmakta, kültür, eğlence, sağlık ve ulaşım gibi alanlarda büyük harcamalar yapılmaktadır. Yani tüketicinin geliri % 1 artarken tarımsal mallar talebi % 1'den daha az oranda artmaktadır. Dolayısıyla tarım girişimcisinin ürettiği tarımsal mallardan sağlayacağı gelir esnekliği birden küçük olacaktır.

- **Tarım Girişimciliğinde Eğitim Düzeyinin Düşüklüğü:** Eskiden tarım üretimi için tarım girişimcisinin güçlü kuvvetli olması başarılı olması için yeterliydi. Zamanla tarımsal faaliyetlerde makinenin kullanılmaya başlanması ile el emeğine dayalı güç gerektiren işler azalmıştır. Bu nedenle günümüzde tarım girişimcilerinin eğitim düzeylerinin yüksek olması işletme başarısını artırmaktadır. Tarımın geliştirilmesi, kurumsal reformlara, tarım girişimcilerinin örgütlenmesine ve eğitimlerine bağlıdır. Eğitim düzeyinin yükseltilmesi, kooperatifleşme ve teknolojik yenilikler gibi tarımsal kalkınma araçlarının uygulanması da kolaylaştırmaktadır.
- **Tarım Girişimcilerinin Sermaye Temin Güçlüğü:** Tarım girişimcileri dış kaynak ya da ortak bulmakta diğer sektörlere göre zorluk çekmektedirler. Sermaye bulmada yaşadıkları zorluğun nedenini, tarım sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ürettikleri ürün ile ilgili risk ve belirsizlik yaşanmasıdır. Yaşanan bu risk ve belirsizlikler tarım girişimcilerin; kolay zarar etmelerine, daha az kâr elde etmelerine, kişi başına düşen gelirin düşük olmasına neden olmaktadır. Tarımsal üretimin mevsimlik oluşu ve paraya çevrilme sürecinin belli zamanlarda gerçekleşmesi de tarım girişimcilerini zorlamaktadır. Bu nedenle tarım girişimcileri, zaman zaman devletin bir takım tarımsal politikalar ile desteklenmektedir. Mazot desteği, ürüne yönelik prim desteği, tohum desteği gibi destekler sağlansa da çoğu zaman girişimciye zaman ve miktar açısından yeterli gelmemektedir.
- **Tarım Girişimciliğinde İş Bölümü ve Uzmanlaşma:** Tarım sektöründe girişimci, iş bölümü ve uzmanlaşma bulunmamaktadır. Girişimci tarımsal faaliyeti ile ilgili her işi anlamalı ve yapabilmelidir. Tarımsal faaliyetlerde belli zamanlarda belirli sırayla yapılacak vardır. Sadece bir işten anlayan tarım girişimcisi diğer işleri için destek almak zorunda olacak bu da maddi bir külfet yaşatacaktır. Tarım faaliyetlerinin mevsimsel oluşu, hali hazırda iş gücüne istikrarsızlık yaşatmakta olup, kış aylarında daha az ürünün hasat zamanlarında daha çok işgücü talebi olmaktadır. Tarım sektöründeki teknolojik gelişmeler ile girişimciler daha kolay, kaliteli ve verimli faaliyetler sürdürebilmektedir (Arslan, 2012: 28).
- **Tarım Girişimcilerinin Çalışma Koşulları:** Tarım girişimcilerinin çalışma şartları diğer sektörlere göre farklılıklar göstermektedir. Tarım sektöründe çalışan girişimcinin çalışma süresi belli değildir. Bazen tüm gün çalışması gerekirken, bazen birkaç saatlik çalışma yeterli olabilmektedir. Tarım sektöründe kazanç elde etme şekli günlük, haftalık, aylık ya da mevsimlik şeklinde olmaktadır. Tarım girişimcilerinin bu

kazançları ise nakdi ve aynı yapılabileceği gibi karışık bir ödeme şeklinde de yapılabilmektedir (Arslan, 2012: 30).

### **2.2.1.3. Tarımsal İşletmelerin Özellikleri**

Tüm işletmeler faaliyetlerinin gerektirdiği ölçüde üretim faktörlerinden yararlanırlar. Emek, arazi, sermaye ve girişimcilik diye adlandırılan bu faktörlerin özellikleri ürünün özelliğine doğrudan yansımaktadır. Örneğin sanayi sektöründe sermaye diğer faktörlerin önüne geçmekte iken hizmet sektöründe bu yeri girişimcilik almaktadır. Tarımda ise emeğin ve arazinin öne çıkan faktörler olduğu görülmektedir. Bu faktörlerin yapıları ve özellikleri tarımsal işletmelerin finansman ihtiyaçlarında belirleyici rol oynamaktadır. Tarım işletmelerinin farklılıkları;

- Tarım işletmeleri daha çok aile işletmeleridir. Genellikle miras yoluyla geçen bu işletmeler öncelikle kendi ihtiyaçlarını karşılamak ve sonrasında kâr elde etme amacıyla faaliyetlerine devam etmektedirler.
- İşçilik, tohum, gübre gibi bir takım girdiler işletme içerisinde karşılanabilmektedir. Ürünün özelliklerine göre değişmekle birlikte genellikle doğa koşullarından yoğun bir şekilde etkilenmekte olup, bu etkiler sebebiyle geliri düzenli değildir.
- Ürünün veriminin doğal koşullara bağlı olması sebebiyle hasat dönem ve süreleri farklılık göstermektedir. Ayrıca ürünlerin paketlenmesi, taşınması, depolanması ve saklanması ciddi maliyet öğeleridir. Bu nedenle tarımsal ürünler iyi organize edilmezse önemli fiyat dalgalanmalarına sebep olmaktadır.
- Tarım işletmelerinde sabit sermayenin döner sermayeye oranı diğer sektörlerle oranla daha yüksektir. Bu da sermaye karlılığını önemli ölçüde düşmesine sebep olmaktadır. Ayrıca tarımsal ürün piyasalarının düzenlenmesi için dış desteğe ve sübvansiyona ihtiyaç duyulmaktadır (Rehber ve Çetin, 1998: 146-153).

Belirtilen bu özellikler tarım sektörünün, diğer sektörlerin katlanmak zorunda olmadığı pek çok düzensizliği içinde barındırdığını göstermektedir. Bu nedenle özellikleri farklı olan bu sektörün finansmanı temin edilirken etki eden unsurlarda farklılıklar göstermektedir.

#### **2.2.1.4. Tarımın Finansmanı**

Ekonomi içerisinde stratejik öneme sahip olan tarım sektörü standart üretim tesislerinde ve işletme döngüsü içerisinde üretim yapmamaktadır. Doğal koşullardan doğrudan etkilenmesi, geniş ve genellikle düşük eğitilmiş bir kesime istihdam sağlaması gibi durumlarla karşı karşıya kalmaktadır.

Genel itibarıyla akraba ve arkadaşlardan alınan borçlar, herhangi bir yazılı sözleşmeyle düzenlenmemektedir. Bu tür krediler genel itibarıyla altın veya döviz karşılığı verilmekte ve vade karşılıklı anlaşma sonucu belirlenmektedir. Ayrıca tarım girişimcileri kredi yöntemiyle, leasing, faktöring, gelecek piyasa işlemleri (futures ve opsiyon kontratları yoluyla) ve tarım sigortaları ile finansman sağlamaktadır. Tarım sektöründe girişimciler, finansal pazarlar içerisinde ihtiyaçlarını doğru belirlemelidirler. Finansal pazarların var olabilmesi için ticaret, ticaretin var olabilmesi için finansal piyasalar bulunmak durumundadır ve tarım sektöründe ticaret geliştirilmeden üretim kaynakları değerlendirilemeyecektir (Yılmaz, 2008: 129)

Gelişmiş ülkelerde kırsal kesimin bireysel finansman ihtiyaçlarını karşılayan dev kuruluşlar mevcuttur. Ancak gelişmekte olan ülkelerde kırsal kesimin bireysel finansman ihtiyaçları ya gayri resmi kaynaklardan (akrabalardan, faizcilerden) ya da devlet destekli tarımsal üretim kredilerinin amaç dışı kullanımı yoluyla sağlandığı görülmektedir (Kandemir, 2010: 17-18).

Tarımsal üretimin artırılması tohum, fidan, gübre, tarım alet ve makineleri, zirai mücadele ilaçları, sulama, damızlık hayvan, veteriner hizmetleri, yem ve kredi gibi tarımsal girdilerin çiftçilere yeterli miktarda ve gereken zamanda verilmesi ve bunların asgari fiyatla gerçekleştirilmesi tarım girişimcileri için çok önemlidir (Topal, 2010: 4). Tarımsal finansmanda kullanılan fonların başlıca kaynakları uluslararası kalkınma ajansları, ulusal hükümetler, merkez bankaları, mevduat sahipleri, hissedarlar olarak sınıflandırılabilir. Gelişmiş ülkeler, tarımsal mal piyasalarında denge sağlama konusunda yakaladıkları başarı ile birlikte tarımsal krediye alternatif finansman teknikleri de geliştirmişlerdir. Finansal kiralama ve faktöring gibi finansman araçları, üreticileri finansal planlama konusunda rahatlatmaktadır.

Hayatını tarım sektöründen kazanan tarım girişimcilerinin daha iyi yaşam koşullarına kavuşmaları için desteklenmeleri gerekmektedir. Sistemik, güçlü idari yapıyla, mali destek programları ile yürütülen tarım politikaları ile tarım girişimcileri; üretim standartlarını ve tarım teknolojilerini geliştirebilir, tarımsal üretim araçlarını etkili kullanabilir, piyasalarda istikrarı sağlayabilir, ürün arzının güvenliğini sağlayabilir, işgücünün optimum kullanımını

sağlayabilir, gelirini artırabilir, tüketicilere daha gerçekçi ve uygun fiyatlar sunabilirler.

### **2.2.1.5. Tarım Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Rolü**

Tarım sektörü ekonomik kalkınmanın lokomotifidir. Halkın temel ihtiyacını karşılayan tarım sektörü; istihdam imkânı sağlamakta, ulusal gelire ve ihracata destek olmakta ve sanayiye ara mal sağlayarak talep yaratmaktadır. Tarım sektörünün ekonomik kalkınmaya katkıları; ürün katkısı, üretim katkısı, piyasa katkısı ve döviz katkısı olarak sayılabilir (Alyu, 2009: 15).

Kalkınmada tarıma öncelik verilmesi, öncelikle bu sektörün gelişmesi için çaba sarf edilmesi, buradan elde edilecek kaynakların sanayide kullanılması etkin bir ekonomik uygulama olacaktır. Zira sanayinin gelişmesi için gerekli fonda ancak tarım sektöründen sağlanmaktadır.

Tarımı geliştirebilmek için gerekli girdilerin (araç, gereç, gübre gibi) yurt dışından ithali döviz kayıplarına neden olabileceği gibi, tarımın gelişmesiyle ortaya çıkabilecek işgücü fazlasını istihdam edebilmek mümkün değildir. Bu nedenle ekonomik kalkınmada tarım ve sanayi sektörleri karşılıklı ilişki içinde olmalıdır.

#### **2.2.1.5.1. Ürün Katkısı**

Tarım, canlıların yaşamsal faaliyetlerini ve neslini devam ettirebilmesi için gereken besinsel ürünleri üretmektir.

Sağlıklı beslenmenin sağlanabilmesi için yeteri kadar tarımsal ürünün üretilmesi veya eksik kalan kısmının ithal edilmesi gerekmektedir. Ülkenin kendi kendine yetebilmesi, olağanüstü durumlarda gıda güvenliği açısından çok önemli bir konudur. Çünkü bazı olağanüstü durumlarda (savaş, kıtlık, politik olumsuzluklar gibi) ihtiyaç duyulan gıda ürünlerinin ithalatı mümkün olmayabilir (Doğan'dan [2005] aktaran Türkoğlu, 2015: 9). Ayrıca beslenme ihtiyacını ithal etme yoluyla temin etmek, ülke ekonomisine büyük bir yük getirmektedir.

Tarım sektörü dışında çalışan işgücünün beslenmesi, sanayi sektörüne girdi olması ve hizmet ile ticaret sektörünü desteklemesi ihtiyaç fazlası üretim ile mümkündür. Çünkü yeni gelişen ekonomik koşullar, sanayi sektörünü, ticaret sektörünü ve hizmet sektörünü de tarım ürünlerine bağlı kılabilmektedir.

Kısaca tarımsal ürün katkısı, insanların hayatlarını idame ettirebilmesi, tarım dışı

işlerde çalışan kişilerin sektörel ihtiyaçlarının karşılanması ve devletlerin kendi kendine yetebilir durumda olması için büyük önem taşımaktadır.

#### *2.2.1.5.2. Üretim Katkısı*

Tarımın tarım dışı sektörlerle transferi işgücü, sermaye ve hammadde olarak sıralanabilir. İşgücü transferi ile sanayi ve hizmet sektörlerinde ihtiyaç duyulan emeğin önemli bir kısmı tarımdan sağlanır. Bireyin tarım sektöründen elde ettiği geliri tasarruf ederek, bu tasarrufu kendi isteği ile sanayi sektöründe kullanması, tarımdan sanayiye sermaye transferi sağlamış olacaktır. Ayrıca tarımdaki üretim artışına bağlı olarak, tarım üretimi için ihtiyaç duyulan kimyasal ilaç, gübre, tohum, alet makina gibi girdilere talebi arttıracak ve bunları karşılayabilmek için sanayi sektöründeki üretim artacak ve yeni istihdam imkânları meydana gelerek, gelir artırılabilecektir. Sanayi sektöründe tarımsal girdilerin işlenerek yeni girdiler haline getirilmesi ile yeni üretimler için ara mamul de elde edilmiş olacaktır.

Tarımsal üretim ile girişimciler artan bir refah sağlarken, finansal kriz ya da durgunluk yaşandığında ekonomik denge vazifesini üstlenmektedirler. Ayrıca, işlerini kaybedenler ve emekli işçilere yönelik herhangi bir sosyal hizmet sağlayamayan ülkelerde tarımsal üretim geçim kaynağı olarak görülmektedir.

#### *2.2.1.5.3. Piyasa Katkısı*

Gelişmiş ülkelere bakıldığında tarım sektörü, sanayi kesimine katkı sağlamaktadır. Sanayide üretilen malların kaynağı tarımdan, tarımda kullanılan makina ve donanımların kaynağı sanayiden gelmektedir. Sanayi sektörü, tarımdan sağlanan hammaddeleri işlemektedir. Sanayi sektöründe tarımda kullanılan biçer-döver, traktör, pulluk, hasat makinesi gibi makineler ile kimyasal girdileri (gübre, ilaç gibi) üretmektedir. Birbiri destekleyen bu sektörlerin gelişmesi, tarım ve sanayi dışı sektörlerle olan ilişkilerinde kuvvetlenmesini sağlayacaktır.

Tarım sadece fiziksel bir çıktı değildir. Tarım sektörü; aile işletmelerini barındıran, büyük çiftliklerin kurulmasına imkân sağlayan, mamul üreten işletmelere hammadde sağlayan, taşımacılık faaliyeti olan, toptancılar ve perakendecilerle bağlantılı iş ilişkisi olan, oteller, restoranlar gibi çok sayıda işletmeye ürün arz eden ekonomik bir sektördür (Ege, 2011: 2). Tarım sektöründe gelişmeler arttıkça, kırsal kesimde daha etkili altyapı çalışmaları yapılarak, iş sahaları genişleyecek ve tarımın piyasaya olan ekonomik katkısını arttıracaktır.

#### 2.2.1.5.4. Döviz Katkısı

Ülkelerin en önemli ekonomik kaynaklarından biri de tarım ihracatından kaynaklı döviz girdisi elde etmektir. Tarım faaliyetleri ile ülkeye döviz girişi üç şekilde gerçekleşmektedir. Bunlardan birincisi, üretilen tarımsal ürünlerin ihracatından kaynaklı döviz girişinin sağlanmasıdır. İkincisi, tarımda ithal ikamesi ile ülke dışına çıkabilecek dövizlerin ülke içinde kalması sağlanabilmektedir. Son olarak, tarıma dayalı sanayileşme gelişmekte ve sanayileşmeyle üretilen malların ihracatı ile ülkeye döviz girişi sağlanmaktadır (Deran, 2005: 29).

Tarımsal ürün ihracatı yapan ülkelerin sayısı arttıkça, tarımsal ürünlerin fiyatlarında düşmeler meydana gelmektedir. Bu durum ihracat gelirlerini de olumsuz etkilemektedir. Bu olumsuz etkiyi ortadan kaldırmak için gelişmekte olan ülkeler ihraç edebileceği ürün sayısını ve çeşitliliğini artırmalıdır.

Tarım sektöründe yaşanan gelişmeler dış ticareti olumlu etkilemektedir. Tarımsal ürünlerin yurtdışına satışı ile elde edilen dövizlerle, sanayi üretimi için gerekli olan ara girdilerin ve yatırım mallarının alınması sağlanmaktadır.

#### 2.2.2. Ticaret Girişimciliği

Ticaret, insanlık tarihinin erken dönemlerinde oluşan bir sektör olmuştur. Ticaretin ortaya çıkış sebebi, insanların çeşitli ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Doğal kaynak dağılımı açısından yaşanan dengesizlikler, insanların bazı tüketim ürünlerini başka yerlerden almaya zorunlu kılmıştır. Bunun üzerine insanlar, kendisinde olmayan mal ve hizmetleri başkasından istemeye başlamış, bunun için de kendisinde bulunan malları vererek değiş tokuş yapmıştır. İnsanların bu karşılıklı mal elde etmek amacıyla yaptıkları değiş tokuşa “ticaret” denilmiştir. Zamanla gelişen iş bölümü ile ticari malların miktarlarında ve çeşitliliğinde artışlar sağlanmış ve değişim zorunluluk haline gelmiştir. Önceleri ekmek, altın, fasulye gibi mallar değişim aracı olarak kullanılırken, sonraları paranın keşfi ile para değişim aracı olarak kullanılmıştır. Böylece ticaret daha kolay ve yaygın olarak yapılmaya başlanmıştır (Niazalieva, 2011: 3).

Tarım ürünlerin sanayide işlenmesi ile üretim araçları gelişmiş ve ürün çeşitliliği sağlanmıştır. Sanayi ve ulaşım sektörünün gelişmesi ile ticarete gelişmeye başlamıştır. Deniz ticaret yollarının bulunması, denizciliğin gelişmesini sağlamıştır. Doğuyu batıya bağlayan İpek Yolu ile ticaret hızlı ve güvenilir bir şekilde yapılmaya başlanmıştır. Zamanla gelişen hızlı trenler ve kargo uçakları ile ticaret sektörü büyük ağlarda gelişme fırsatı bulmuştur. Bu

gelişme şehirlerarası boyuttan ülkeler arası boyuta kadar ulaşmıştır. Yaşanılan bu gelişmeler ticareti önemli bir sektör haline getirmiş ve bu işle uğraşan girişimcilerin faaliyetlerini düzenlemek ve bu yolla ekonomiye gelir sağlamak için ticareti düzenleyici kanunlar hayata geçirilmiştir.

Gelişmiş ticaret sektörünün aktörleri; hane halkı, girişimci işletmeler (şirket, firma v.b.), bankalar ve devlet olarak sayılmaktadır. Fiziki ve ekonomik anlamda üretici, son tüketiciye ticari girişimci vasıtasıyla ulaşabilmektedir. Ticarî girişimci, malları meydana getiren üretici ile harcayan tüketiciyi bir araya getirerek ya da malların ulaşımını sağlayarak önemli bir işlevi yerine getiren kişi olmuştur. Günümüzde çeşitli faaliyet alanları ile ilgili ticari faaliyetler yürütülmektedir. Örneğin teknoloji ticareti, menkul kıymetler ticareti, ulaşım ticareti gibi.

Ticarî girişimcilikte amaç, kâr elde etmektir. Ticarî girişimcilikte kişi geçmişteki ticari faaliyetlerinden ders alarak ve bu deneyimleri ile bağımsız iş yapma çabası ile kendini gerçekleştirmeli, karşısına çıkan fırsatları değerlendirmeli ve kendini başarıya hedeflemelidir. Böylece bireyin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti sağlayan girişimci için ticaret, kârlı bir iş dalı haline gelmektedir.

### ***2.2.2.1. Ticaret Girişimciliğinin Türleri***

Ticaret, mal ve hizmetlerin insanlar arasında mübadele edilmesidir. İşletme açısından ticaret, gelir elde etmek amacıyla malların dolanımını ve alış verişini sağlayan faaliyettir.

Girişimciler üretimi iki amaçla yapmaktadır. Birincisi, bireyin kendisi ve ailesinin ihtiyacını karşılamak içindir. Tarladan veya bahçeden elde edilen ürünler aile üyeleri tarafından tüketilir, sadece geçimlik üretim vardır. İkincisi, üretilen ürünler pazarda satılarak kazanç elde edilir. Piyasa ekonomisinde iktisadi faaliyet yapan girişimci, mal ve hizmetleri başkaları için üretir, kendisi de başkalarından ihtiyaç duyduğu malları alır. Üretilen fazla ürünler gerek ülke sınırları içerisinde gerekse ülkeler arasında gereksinim duyan yerlere satılır. Böylece girişimci ticari faaliyetini gerçekleştirmiş olur.

Günümüzde aşırı üretim, reklamcılık sektörü ile baş gösteren aşırı tüketim arzusu, teknolojik ilerlemeler ticaretin ortaya çıkmasını etkileyen faktörlerdir. Girişimcilerin bir malı üreticiden tüketiciye ulaştırma şekillerinde farklılıklar görülmektedir. Bu farklılığı kapsamı açısından iki grupta toplamak mümkündür. Bunlar; perakende ve toptan ticaret girişimciliği ve dış ticaret girişimciliğidir.



### 2.2.2.1.1. Perakende ve Toptan Ticaret Girişimciliği

Ülkemizde Cumhuriyetin kuruluşundan 1950 yılına kadar tarımsal üretimin ağırlıklı olduğu ve tarımsal birikimin üretken sektörlerle aktararak oluşturulmaya çalışıldığı görülmüştür. Birikim sürecinin kırsal kesimde yoğunlaşmasına bağlı olarak nüfus artışı ve şehirleşme hızının yavaş olduğu bu dönemde, toptancılık ve perakendecilik şehir merkezlerinde gerçekleştirilmiştir. Hayvansal ürünlerin işlendiği ya da tarıma yönelik çeşitli aletlerin üretildiği küçük üreticilik faaliyetlerinin yanı sıra, gündelik ihtiyaçların karşılanması işlevini üstlenen toptan ve perakende ticaret, şehir merkezlerinde önemli yer tutan bir faaliyet türü olmuştur. 1950'lerin ortasında başlayan ve ekonomik kalkınmada benimsenen korumacı ve ithal ikameci politikalar, 1960'ların başında planlama etkinlikleri ile bütünleşen bir nitelik kazanmıştır. Bu dönemin şehirlerinde, sanayileşme hızlanmış, şehir nüfusu artmış, şehirlerin belediye sınırları genişlemiş ve ulaşım çeşitliliği ve sayısı artmıştır (Osmay, 1998: 142). Perakende ticaret sektörü; küçük ölçekli, bağımsız, küçük sermayeli ve aile işletmelerinin hâkim olduğu bir yapıya sahip olmuştur.

1960 yılından itibaren ülkemizde korumacı dış ticaret uygulamaları ortaya konmuştur. Bu durum özel kesim sanayi faaliyetlerinin büyük gelişme göstermesine neden olmuştur. İç pazara yönelik, ihracata kapalı bir üretim özelliği ile tüketim olgusu özendirilmiş, başta toptan ve perakende ticaret sektörleri olmak üzere tüm hizmetler sektöründe niteliksel ve niceliksel bir gelişme gözlenmiştir.

24 Ocak kararları ile ithal ikameci sanayileşme modeli bırakılmış ve serbest piyasa koşullarına yönelik bir ekonomi politikası benimsenmiştir. Ticaret sektöründe yaşanan bu köklü dönüşümler ile toptan ve perakende ticaretin örgütlenmesi ve şehir içi/şehir dışı dağılımda önemli değişimler yaşanmıştır. 1980 sonrası süreçte ulusal ekonomik sınırların önemi giderek kaybolmuş ve artan yabancı sermaye yatırımları ile büyük ölçekli, modern perakende ticareti gelişmiştir. Dışalımın serbestleştirilmesiyle, ürün profilinde bir değişim ve artış gerçekleşmiş, dışalımı yapılan mallar arasında yatırım mallarının payı azalırken, tüketim mallarının payı artış göstermiştir. 1980 sonrasında yabancı sermaye yatırımlarını imalat sanayinden, hizmetler sektörüne kaydırmış ve ülke bir anlamda yabancı ürünlerin pazarı durumuna gelmiştir (Foreign Investment Directorate'dan [1996], Tokatlı ve Boyacı'dan [2002] aktaran Dalgakıran, 2005: 48).

Dünyada yaşanan ekonomik yapılanma ve telekomünikasyon teknolojisindeki gelişmeler şehirlerde etkisini göstermeye başlamış, şehir merkezlerinde üretici hizmetler giderek yoğunlaşırken, tüketici hizmetleri örgütlenerek büyük şehirlerin dışına çıkmaya

başlamıştır. Bu dönemde yaşanan gelişmeler; toptan ve perakende ticaretin örgütlenmesinde, gerek tüketicilerin davranışı, gerekse alışveriş yerlerinin kent içindeki coğrafi dağılımı bakımından önemli bir değişime yol açmıştır. Teknolojik gelişmeler, kadının toplum içindeki değişen rolü ile kişi başına düşen gelir, araç sahipliliği, tüketici harcamaları ve kredi kartı kullanımındaki artış paralelinde değişim gösteren alışveriş örüntüleri, perakende ticaret sektörünün sadece yapısal değişimini değil, aynı zamanda mekânsal dağılımındaki farklılaşmayı da beraberinde getirmiştir.

Dışa açılmalı politika ile yabancı ve daha çok Avrupalı perakende ticaret kuruluşları gerek tek başlarına gerekse de Türk firmalarıyla ortaklıklar kurarak 1988 yılından itibaren Türk perakende ticaret sektörüne girmişlerdir. Yabancı sermayeye bu dönemde tanınan teşvikler, sermaye ve teknoloji transferi yoluyla sektördeki değişime ivme kazandırmıştır. Yerli özel sektör, yabancı sermayeye verilen teşviklerden yararlanabilmek amacıyla ve yabancı şirketlerle kurulan ortaklıkların, yüksek rekabet ortamında yaşaya bilirlüklerini arttıracığı inancıyla uluslararası ölçekte bütünleşmeye daha fazla ilgi göstermiştir. 1988 yılında İstanbul'da açılan ilk alışveriş merkezinin ardından Ankara'da İzmir'de, Adana'da ve diğer illerde alışveriş merkezleri kurulmaya başlanmıştır. Devlet çalışanları (Öğretmenevi Kantinleri, Sümerbank) ve ordu mensupları (Ordu Pazarları) gibi ücretli kesime yönelik tüketici kooperatifleri ve halkın geneline yönelik olarak çoğu zaman Belediyeler tarafından kurulan ve işletilen süpermarketlerin (Gima, Tansaş) kuruluşu da hükümet tarafından desteklenmiştir (Tokatlı ve Özcan'dan [1998] aktaran Dalgakıran, 2005: 47).

Perakendeci girişimciler, ürün satışı yaparak ve ürünleri ile ilgili gereken hizmeti sunarak kazanç elde etmeye çalışmaktadır. Perakendeci girişimciler, müşterilere satış sonrası çeşitli hizmetler sunarak girişimcilik faaliyetlerinde fark yaratarak, rakiplerine karşı üstünlük sağlarlar. Örneğin; satılan malın montajını, onarımını veya bakımını üstlenebilmektedirler. Günümüzdeki perakende ticaret kuruluşlarına örnek verecek olursak; bağımsız mağazalar (bakkal v.b.), birleşik perakendecilik, mağazasız perakendecilik, hipermarketler, indirimli satış mağazaları, zincir mağazalar, alışveriş merkezleri gibi.

Toptancı girişimciler, üretici ve perakendeci arasında aracılık yapan işletme sahipleridir. Çoğu zaman depolama, taşıma, dağıtım gibi faaliyetleri de üstlenirler. Perakendeci girişimcilerin çoğu ürünleri, üretici girişimcilerden ya da toptancılardan satın alır. Toptancılık yapan girişimciler, imalatçıdan satın aldıkları büyük miktardaki malları, depolama, pazarlama ve taşıma maliyetlerine katlanarak fiyat riski üstlenen aracılardır. Aşağıda belirtilen unsurlar ticari girişimciliğin artmasına sebep olmaktadır;

- Yüksek nüfus ve aşırı tüketim arzusu,

- Reklamcılık sektörünün, sosyoloji ve psikoloji biliminden yararlanarak, tüketicileri ihtiyaç duymadıkları malları almaları konusunda etkilemeleri veya kandırmaları,
- Nakliyat, haberleşme ağları ve teknolojiadaki gelişmeler ticari faaliyetlerin uygulanabilirliğini kolaylaştırmakta ve geliştirmektedir.

Son günlerde, tüketimi artıran unsurlara e-ticaret de eklenmiştir. Elektronik dış ticaret, dünyanın herhangi bir bölgesinden herhangi bir mekân bağı kalmaksızın ürünlerin pazarlanmasına ve satışına imkân sağlar. Ürün tanıtımları, görüşmeler, siparişler, faturalar, ödemeler, satış sonrası destek hizmeti gibi birçok ticari ilişkiler elektronik ortamda gerçekleşebilmektedir. İşletmeler uluslararası firmalara kolaylıkla açılma ve düşük maliyetlerle ihracat yapma imkânı verdiği için, elektronik dış ticaret toplam dış ticaret üzerinde olumlu etki yaratmaktadır. E-ticaret sadece hâlihazırda kurulan işletmelere kolaylıklar sunmamakta, yeni iş kurmak isteyen girişimcilere de fırsatlar sunmaktadır (Marangoz, 2011: 182).

#### 2.2.2.1.2. Dış Ticaret Girişimciliği

Uluslararası platformda işletmelerin birbirleri ile yapmış oldukları ticarete dış ticaret edinilmektedir. Dış ticaret girişimcileri, ihtiyaç duydukları bütün malları kendi ülkelerinde üretmedikleri için ihtiyaç duydukları ürünleri dış ticaret yoluyla yurtdışından satın alarak yurtiçinde satarlar.

Dış ticaret girişimcileri, bir ülkede üretilen mal ve hizmetin toplam arzını sadece ülke içinde değil ülke dışındaki arza da göre de cevap vermektedir (Niazalieva, 2011: 19). Dış ticaret girişimciliğinin yapılma nedenleri (Kemer, 2005: 4-13; Dalgakıran, 2005: 20-23);

- Doğal ve beşeri kaynak yetersizliği,
- Uluslararası fiyat farklılığı,
- Ülke içindeki yerli üretimin yetersiz oluşu,
- Büyüyen piyasaların ölçek ekonomilerine yol açması,
- Büyük piyasa talebinin denizaşırı iktisadi büyümeye neden olması,
- Rekabetçi bir dünyanın şirket performansında gelişmeye yol açması,
- Riske karşı çeşitliliğin artırılması,
- Bazı ticari anlaşmaların ve iktisadi birleşme hareketlerinin (Avrupa Birliği v.d.) ihracatçıları dış ticarete teşvik etmesi,

- Talep miktarındaki mevsimlik dalgalanmaların ortadan kaldırılması,
- Uluslararası mal farklılaştırılması,
- Devletlerin dış ticareti desteklemesi.

Dış ticaret ile birbirinden uzakta, birbirini tanımayan ekonomik uygulamaları, paraları ve ticari tarzları olan, iş yapma kültürleri birbirinden farklı olan firmaların veya kuruluşların gerçekleştirdiği belgeli faaliyetlerdir. Dış ticaret işlemlerine kullanılan belgeler, dış ticaretin gerçekleştirildiği ülkenin dış ticaret mevzuatına uygun olmalıdır. Dış ticaret ödemelerinde genellikle döviz kullanılmakta olup, bazı durumlarda takas yöntemi de uygulanmaktadır. Dış ticaret aradaki mesafe nedeniyle de ürünlerin taşınmasında, teslim edilmesinde ve ödemelerinde riski barındıran da bir sektördür.

Dış ticaret göstergeleri küresel ekonomideki gelişme ve değişimlere bağlı olarak şekillenmektedir. Dış ticaret, mal ticaretinin yanı sıra uluslararası hizmet ticaretini ve uluslararası yatırım gelir-giderini de içine almaktadır. Ülkelerin ekonomik amaçları açısından önemli olan dış ticaret kavramı, ülkelerin politikalarının uygulanmasında bir araç olarak kullanılmaktadır. Bir ülkenin dış ticaret mübadelesi ihracat ve ithalattan oluşmaktadır. Bunları kısaca açıklayacak olursak;

İhracata diğer adıyla “dış satım” denilmektedir. Yerel üretimde elde edilen malların başka ülkelere satılmasıdır. Bu işlemi gerçekleştiren gerçek ve tüzel tüccarlara ihracatçı denir. Gürsoy (2009: 34) ihracatın özelliklerini şu şekilde sıralamıştır;

- Mal veya hizmetin uluslararası anlaşmalara ait hükümlerle saklı kalmak kaydıyla, serbest dolaşımında olması,
- Mal ve hizmetin Gümrük Kanunu uyarınca fiilen ihraç edilmiş olması,
- İhracat Mevzuatına uygun olarak ihracat işleminin yapılmış olması,
- Gümrük Mevzuatına uygun olarak ihracat işleminin yapılmış olması,
- Bedelinin kambiyo Mevzuatlarına göre tahsil edilmesi gerekmektedir.

Küresel rekabet ortamında işletmelerin başarılı olmaları için ihracat yapmaları yararlı olacaktır. İşletmelerin ihracata yönelik pazarlama stratejileri oluşturmaları, pazar araştırmaları yapmaları ve mevzuat konusundaki bilgilerini artırmaları gerekmektedir. İhracat; işletmelerin pazar payını genişletir, iç pazara olan zorunlu bağımlılığı azaltır, iç rekabette elini güçlendirir, mevcut ürünler ile dış pazara girilmesiyle pazar araştırması maliyetini azaltır ve teknolojik bilgi düzeyinde gelişme sağlar.

Ülke içine ticari yollarla çeşitli malların getirilme işlemine ithalat, bu işlemi gerçekleştiren tüccarlara da ithalatçı denilir (Dündar, 2006: 14).

Ülkemizde 1980 yılından sonra serbest ithalat uygulaması ile ithalat hacmi artmıştır. İthalat, ülkeden yabancı ülkelere döviz çıkışı sağladığı, yerli üreticinin rekabetini zorladığı ve ülke ekonomisinde olumsuz etkiler bıraktığı için tercih edilen bir ticaret türü değildir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler, ithalatta bir takım kısıtlamalar yaparak hem yerli üreticiyi korumakta hem de döviz çıkışını azaltmaya çalışmaktadır.

#### **2.2.2.2. Ticaret Sektörünün Ekonomik Kalkınmadaki Rolü**

Ticaret en önemli ekonomik uğraştır. İnsanlara istihdam ve refah imkânı sağlar. Tarım ve sanayiinin meydana getirdiği ürünler ancak ticaret sayesinde diğer insanlara ulaştırılabilir. Bağımsız ülke ekonomilerinin en önemli özelliği ticarete katılmış olmalarıdır. Her ülke ürettiği malların bir kısmını diğer ülkelere satar, bunun karşılığında da tükettiği malların bir kısmını diğer ülkelerden ithal eder. Ticaret işletmelerini kuran girişimcilerin temel amacı gelir sağlamak olup, uzun ve belirsiz bir süre faaliyetlerine bağımsız bir şekilde devam etmek isterler.

Ticaret yollarının bulunması ile girişimciliğin önemi artmıştır. KOBİ'ler yeni pazarlara kolay şekilde ulaşarak, rahatlıkla ticaret yapabilir duruma gelmişlerdir (Erboy, 2013: 54).

Ticaret, ülkede istihdam oranının artmasını sağlayan sektördür. Sanayi kesiminin gelişmesindeki rolü de çok büyüktür. Çünkü ticaret ülkenin siyasi ve ekonomik durumlarındaki değişime en kolay adapte olan sektördür. Son tüketiciye en yakın olan tüccar, üretilecek malların hacmini ve çeşidini belirleyerek sanayiye yön verir. Yatırımları ülkeye çekme konusunda ticaret sektörünün payı da büyüktür. Yabancı yatırımların birçoğu toptan satışa yönelmektedirler. Perakende satışın büyüklüğü ülkenin sosyal ekonomik durumunu göstermektedir. Perakende satış, paranın dolaşımını etkilemektedir. Bu durum halkın refah yapısının ne kadar yükseldiğini göstermektedir (Niazalieva, 2011: 41-43).

Ticari girişimciler, toplumun isteklerine uygun ürünleri sağlayarak gelire olumlu bir şekilde yön verebilirler. Girişimciler kendi bölgelerinde yüksek maliyetli mal ve hizmetleri başka bölgelerden daha ucuza alarak, ihtiyacı olan tüketicilere daha pahalıya satabilirler. Mal farklılaştırılması sağlanarak, tüketicinin ihtiyacına ve zevkine yönelik uygun mal ve hizmetleri bulundurmak mümkün olmaktadır.

Dış ticaret bir ülkenin en önemli ekonomik göstergelerinden birisidir. Ülkenin uluslararası arenada ekonomik politikalarını belirlerken, girişimcilerin yatırımlara doğru karar vermesinde ithalat ve ihracat verileri büyük önem arz etmektedir. Ayrıca, ödemeler

dengelesinin oluşturulması için ülkeler dış ticaretini hesaplamak zorundadırlar. Ülkenin ihracat verilerinin yüksekliği, ödemeler bilançosunu olumlu yönde etkilemektedir. OECD ülkeleri üzerinde son 20 yılın verilerine dayanılarak yapılan bir çalışmada dış ticaretin GSMH içindeki payında %10'luk bir artışın kişi başına milli gelirden %4'lük bir artışa yol açabileceği tespit edilmiş ve böylece ekonomik büyümenin belirleyicilerinden birinin dış ticaret olduğunu kabul etmiştir (Kemer, 2005: 7).

### 2.2.3. Sanayi Girişimciliği

Osmanlı Devleti'nin sanayileşme çabası XIX. yüzyıldan sonra farklılaşmıştır. Bu farklılığa neden olan ilk etken 1750'lerden itibaren ortaya çıkan ve tüm dünyaya yayılan Avrupa sanayileşmesidir. İkinci etken ise Fransa'da başlayan ve birçok Avrupa Devleti'nde yaygınlaşan ekonomik ayrıcalıklar ve ticari anlaşmalardır. Ancak emek gücü ile çok küçük ölçekte üretim yapmaya çalışan Osmanlı İmparatorluğu, dışarıdaki bu gelişmeye ayak uyduramamış, yeterli fiziki ve beşeri imkânları olmamıştır. Yıllar boyunca tarım ve belli meslek gruplarının gerçekleştirdiği küçük ölçekli imalat ve ticaret faaliyetleri ile ayakta durmaya çalışan Osmanlı Devleti, gün geçtikçe eski gücünü yitirmeye başlamıştır. Batı'da sanayileşme ile kurulan işletmeler, sanayi mektepleri, demiryolları ağları, yabancılara tanınan imtiyazlar gibi durumlar yaşanırken, Osmanlı'da finansman sorunları, kalifiye eleman yetersizliği, azınlıklara tanınan haklar, devlet ve toplumda tutucu zihniyetin hâkim olması ülke ekonomisini zayıflatmıştır. Osmanlı yöneticileri Sanayi Devrimini önemsememiş olsalar da savaşların devam etmesi, toprakları koruma gayreti ve ekonomide yaşanan ağır tahribat ile verilen isabetsiz kararlar ekonomiyi daha da kötüye götürmüştür. Avrupa'nın gerisine düşen Osmanlı sanayi özellikle Tanzimat'tan sonra yeniden canlandırılmaya çalışılmıştır (Şener, 2007: 62).

19. yüzyılda Osmanlı'nın sanayileşme hamleleri tatmin edici bir başarıyı meydana getirememişse de, Cumhuriyet döneminde milli sanayi yatırımları ve kurulan işletmeler için geçmişte yaşananlar büyük bir tecrübe kaynağı olmuştur. 1923-1933 arası dönemde özel teşebbüse dayalı liberal ekonomik politika izlenmiş ve devlet ekonomide teşvik edici rol oynamıştır (Boratav, 2006: 43). 1923 yılında İzmir'de düzenlenen İktisat Kongresi'nde, devletin özel teşebbüse destek olacağı ve özel teşebbüsün gücünü aşan ekonomik faaliyetleri üstleneceği hükmü getirilmiştir (Karluk, 2007: 211). 1923 yılında Türkiye İş Bankası, 1924 yılında Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuştur.

Planlamaya dayalı devletçi sanayileşme modeline geçişte en önemli faktör 1929 dünya

ekonomik bunalımdır. 1929 krizi ile Türkiye'nin ürettiği malların ihracatına olan talep azalmış, tarımsal ürünler iç ve dış piyasalarda önemli düzeylerdeki fiyat farklılıkları ile karşı karşıya kalmıştır. Bu durumdan Türk ekonomisi olumsuz etkilenmiş ve ithalatı azaltmak zorunda kalmıştır. Tarım ürünlerinin fiyatı azalmış ve ihracat gelirini geriletmiştir. Dış ticaret açığı artmış ve borç bulmakta zorluk çekilmiştir (Koçtürk ve Gölalan, 2010: 56).

1927'de kabul edilen Sanayii Teşvik Kanununu ile özel sektör sanayi yatırımlar yapmaya özendirilmiş, müteşebbislere 10 hektara kadar bedelsiz arsa tahsis edilmiş, altyapı yatırımlarında kolaylık sağlanmış ve vergi, harç ve rüsum muafiyetleri getirilmiştir. 1930-1939 Döneminde iktisat politikaları bakımından iki belirleyici özellik vardır: Korumacılık ve Devletçilik. İktisat politikalarının yöneldiği amaç ve elde edilen sonuçlar bakımından ise bu yılları bir ilk sanayileşme dönemi olarak nitelendirmek uygundur (Boratav, 2007: 321).

Devletçilik uygulamasının somut olarak başlangıcı 1934'de yürürlüğe konulan ve 1934-1938 yılları arasında uygulanan, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'na dayanmaktadır. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nda tüketim mallarının ülke içinde üretiminin yapılması, sanayinin yerli hammaddeye dayandırılması, sanayi kuruluşlarının hammadde ve işgücü kaynaklarına yakın bölgelerde kurulması planlanmıştır. 1934 yılından itibaren başarıyla yürütülmesi üzerine 1936'dan sonra ikinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı 1938'de kabul edilmiştir. Ekonomik yapıya ve koşullara uygun büyük sermaye ve teknik güç gerektiren hammaddenin tamamının ülkede bulunan ve yetişen endüstrilerden alınması, kömür üretimine geçilmesi ve birinci plana göre kurulmakta olan Karabük Demir ve Çelik Fabrikaları'nın işletilmesi öngörülmüştür. Çünkü sanayinin motor gücü olan madencilik ile enerjinin daha kısa sürede kurulmasına neden olacağı gösterilmiştir (Çiftçioğlu, 2008: 55-57).

Sanayileşme modeli İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması ile sona ermiştir. 1938-1950 dönemi, 2.Dünya Savaşı, onun doğurduğu çalkantılar ve ağır demokrasi mücadeleleri ile geçmiştir. En önemlisi de olası bir tehlikeye karşı ülkemizde savaş ekonomisi politikası uygulanmıştır. 1940 yılında çıkarılan "Milli Koruma Yasası" ile olağanüstü koşullarda fiyatların saptanması, özel işletmelere el konulması, zorunlu çalıştırma gibi hükümete ekonomiye doğrudan müdahale etme yetkisi verilmiştir. Ayrıca, devlet gelirlerini arttırma amacı ile 1942 yılında varlık vergisi yasası uygulamaya konulmuştur. 1945-1950 yıllarında çok partili sisteme geçilerek ekonomi alanında liberalleşme başlamıştır. 1946 yılında kurulan Demokrat Parti'nin korumacı, devletçi ve içe dönük iktisat politikasını terk etmesiyle, 6-7 Eylül'de devalüasyon yapılarak, 1950'li yılların sonuna kadar sürecektir olan liberalizasyon ve dış bağımlılık dönemi başlamıştır (Koçtürk ve Gölalan, 2010: 60-63).

1933-1950 yılları arasında, ikinci dünya savaşına rağmen, Türkiye çok önemli

ekonomik, sosyal ve kültürel bir kalkınma gerçekleştirmiştir. Bu dönemde, ülkede kurulan fabrikalar ile yörelerin kalkınmaları planlanmıştır (Ertuna, 2004: 8). 1962-1970 planlı ekonomi döneminde sanayi sektörü tarım sektörünün önüne geçmiştir. 1980-2003 döneminde Türkiye dışı açılma ve yeniden yapılanma sürecine girmiştir. 1999 yılında sanayi sektörünün GSMH içindeki payı artarak devam etmiştir.

Sanayi, emek, sermaye ve doğal kaynakları kullanarak, atölye, imalathane veya fabrikalarda hammadde veya yarı mamul maddeleri ile üretime geçerek sanayi girişimcisini ortaya çıkarmıştır. Sanayileşme ile girişimciler, çeşitli üretim yöntemlerini, kaynaklarını kullanmakta, tüketim ve yatırım alışkanlıklarını değiştirmekte, mal ve hizmetlerden yararlanma biçimlerini farklılaştırmaktadır. Sanayi sektörü, gerek diğer sektörlerle olan bağlantısı gerekse ekonomik değeri açısından her zaman önemini koruyan bir sektördür. Sanayi sektörünün gelişmesi, tarım ve hizmeti olumlu yönde etkileyerek, geniş alt sektörler yaratmakta ve gelişimde belirleyici rol oynamaktadır. Mesela tarım sektörü için gerekli olan makineler sanayi sektöründe üretilmekte, sanayi sektörünün ihtiyaç duyduğu hammadde tarım sektöründen karşılanmakta, üretilen mallar ticaret sektöründe tüketicilere ulaştırılmakta, hizmet sektörü sanayi sektöründe üretilen ürünlerin bakım, onarım ve servis işlevini görmektedir.

### ***2.2.3.1. Sanayi Girişimciliği Türleri***

Üretilen mal cinsine göre sanayi (endüstri) girişimciliğini 2 ana başlıkta toplayabiliriz (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2011: 71);

1. Sanayi (Endüstri) malı üreten sanayii girişimciliği,
2. Tüketim malı üreten sanayi girişimciliği.

#### ***2.2.3.1.1. Sanayi (Endüstri) Malı Üreten Sanayi Girişimciliği***

Girişimcinin ürettiği malı başka işletmeler yeni mal üretmek üzere satın alıyorsa bu durumda üretilen mal, sanayi malıdır. Sanayi malı, bir ara mal olarak nitelendirilebilir. Bu ara malı üreten girişimci için mamul malı, bu malı satın alan işletme için hammadde ya da yarı işlenmiş mamul olarak kabul etmek gerekir. Makina ve teçhizatların parçaları ve aksesuarları (motor, piston, dişli parçalar) bu sınıf içerisinde belirtilmektedir. Bir başka deyişle, bu sınıfta üretilen mallar başka malların üretiminde kullanılmaktadır. Örneğin, demir çelik fabrikasında üretilen mallar başka imalatlarda da kullanılması gibi.



Atıkların yeniden değerlendirilerek, yeniden hammadde haline dönüştürülmesi de yeniden imalat için gerekli alt yapıyı hazırlamaktadır. Sanayi işletmesi, atığı bir girdi olarak kullanmakta, yeni bir imalatın ortaya çıkmasını sağlamaktadır.

#### *2.2.3.1.2. Tüketim Malı Üreten Sanayi Girişimciliği*

Tüketim malı, hane halkı tarafından tüketilmek üzere satın alınan mallardır. Tüketim malı üreten işletmelerin ürettikleri mallar son el olarak tüketilmek ya da kullanılmak üzere tüketiciye sunulur. Tüketici bu malı kişisel ya da ailesel gereksinmesini karşılamak için satın alır. Örnek olarak, giyim eşyası, konserve, kalem, ayakkabı, mobilya gösterilebilir.

Tüketim malları; dayanıksız ve dayanıklı oluşuna göre kendi içinde 2'ye ayrılır. Bir defa kullanılmasıyla bitip tükenen mallar dayanıksız tüketim mallarıdır. Burada tüketici tarafından çok sık ve daha ucuz fiyata alınan genellikle hemen kullanılarak tüketilen mallar söz konusudur. Örneğin yiyecek maddeleri, sigara, içki, meşrubat gibi içecekler, sabun, temizlik maddeleri sayılabilir. Tüketici tarafından uzun süreler faydalanılabilen, sıkça satın alınmayan ve genellikle büyük ölçüde harcama gerektiren mallar dayanıklı tüketim malları adını alır. Örneğin; buzdolabı, televizyon, çamaşır makinası, otomobil, halı, giyim eşyası gibi.

#### *2.2.3.2. Sanayi Girişimciliğini Etkileyen Faktörler*

Sanayinin kurulup gelişmesinde girişimciler için gerekli ve etkili olan çeşitli faktörler mevcuttur. Girişimci bir takım faktörleri veya unsurları bir araya getirmeden üretimi gerçekleşmez. Bunlar; hammadde, işgücü, sermaye, enerji, ulaşım ve pazar olarak sıralanabilir (Arpa, 2014: 5-6).

- **Hammadde:** Hammaddeler yeraltından veya yerüstünden elde edilebilmektedir. Yeraltından elde edilen hammaddelere madenler örnek olarak verilebilir. Tarım ürünleri, hayvansal ürünler ve orman ürünleri de yer üstünden elde edilen hammaddelerdir.
- **İş Gücü:** İnsan emeği üretimin en önemli unsurlarından biri sayılabilir. Her üretim tarzında insan gücünün niteliği de değişim göstermektedir. İnsan gücündeki niteliksel değişme sosyal şartlarda olabileceği gibi, alet kullanma, makine kullanma gibi araçlar sayesinde de olabilir. Sanayi üretiminde emek insanın sadece kaba gücüne dayanmayıp, yetiştirme süreci sonunda kazanılan kabiliyetin gerekli yerde kullanılması anlamına da gelir (Avcıoğlu, 2003: 6-7). Sanayide makineleşme önemli

olsa da işgücü, özellikle eğitimli ve nitelikli işgücü de önemlidir.

- **Sermaye:** Parasal kaynaklar ve parasal kaynaklarla elde edilen makine, teçhizat ve benzerlerini ifade eder.
- **Enerji:** Bir üretim tesisinin hammadde, işgücü ve sermayeyi kullanarak bir üretim yapabilmesini sağlayan faktördür. Üretim enerji kullanılarak gerçekleşir. Bu bağlamda enerji çeşitliliği ve maliyeti oldukça önemlidir.
- **Ulaşım ve Pazar:** Günümüzde üretilen malın pazarlanması da önemlidir. Bu açıdan ulaşım yolları ve potansiyel pazarlara yakınlık hem taşıma hem de zaman maliyeti açısından sanayinin kuruluşları etkilemektedir.

### ***2.2.3.3. Sanayi Sektörü Açısından Girişimciliğin Önemi***

Günümüzde sanayi, ülkelerin ekonomisini yönlendiren başlıca sektör olarak düşünülmektedir. Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, belirli hammaddeleri işleyerek, şeklini değiştirerek veya bir araya getirip monte ederek yeni bir ürün elde ederler. Sanayi sektörünün gelişimi ile hizmet sektörü arasında yakın bir ilişki vardır. Bir ülkede sanayi geliştikçe, önce enerji ve ulaştırma gibi sanayiye destek olan hizmetler gelişir. Daha sonra, perakende ticaret, bankacılık ve sigortacılık gibi hizmetler gelişir. Üçüncü aşamada ise, sanayileşme sonunda ortaya çıkan refah artışına bağlı olarak, eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik gibi hizmetlere olan talep artar. Böylece bir taraftan sanayi gelişirken diğer taraftan da hizmet sektörü gelişir (Ceylan ve Anbar, 2014: 99).

Sanayi kesiminde arz esnekliği yüksektir. Girişimci Pazar koşullarına göre üretimi azaltıp artırma imkânına sahiptir. Sanayi sektöründe uygulanan teknik ilerlemeler ile işgücünde tasarruflar sağlanmaktadır. Sanayi sektöründe ilerleyen teknolojik gelişmeler ile birlikte artan verimler meydana gelmektedir. Bu durumda bir birim artan yatırım ile ekonomide sağlanacak olan katma değer daha yüksek seviyede olmaktadır. Sanayi sektöründeki girdi-çıktı ilişkileri ekonomide dikey tamamlamaları sağlamaktadır. Sayılan tüm bu faktörler sanayi girişimcisinin üretim fonksiyonu üzerinde elde ettiği olumlu etkileri göstermektedir.

### ***2.2.3.4. Sanayileşmenin Ekonomik Kalkınmadaki Rolü***

Sanayileşme, geleneksel tarım toplumundan modern topluma geçişin yaşandığı değişim sürecidir. Toplumun sosyo-kültürel yapısını ve kalkınmasını etkilemektedir.

Sanayileşme ekonomik kalkınmanın temel aracı olmasındaki temel nedeni, diğer sektörlerle yarar sağlaması ve ekonomiyi bir bütün olarak sürüklemesidir. Bu nedenle gelişmekte olan ve sürdürülebilir ekonomik kalkınma içinde yer alan ülkelerin en önemli hedefi sanayileşmektir. Kişi başına düşen milli gelirin artması ile sanayileşme hızlı bir şekilde büyümektedir. Büyüme teknolojik gelişmelerin yaşanması, tarım sektörünün etkin olması, üretim payının artması ve kişi başına düşmekte olan reel milli gelirin artmasıyla gerçekleşir. Sanayinin büyümesi arttıkça gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYİH) da artacaktır. Dünyadaki ülkelere bakıldığında, yaşam standartları ve sanayi faaliyetlerinde kullanılan kaynaklar arasında bir ilişki olduğu görülmektedir. Çok fakir ülkelerde hemen hemen hiç sanayi faaliyetleri gerçekleşmezken orta ve yüksek gelirli ülkeler kaynaklarının %20-40'ını sanayiye tahsis etmektedir (Karaalp, 2004: 6).

Ülkenin güçlü ve zengin olmasının nedeni de sanayileşmenin yoğun olmasıdır. Zira üretim ile verimlilik arasında doğrudan bir ilişki vardır. Bu ilişkide en dinamik potansiyeli sağlayan sanayi kuruluşlarımızdır. Sanayinin gelişmesi emeğin uzmanlaşmasını ve teknolojik gelişmeyi de sağlamaktadır. Sanayi kuruluşların, teknoloji yoğun üretimleri ile uzun dönemli dış ticaret kazançları sağlanarak, döviz girdileri elde edilmektedir. Bütün bunlar sanayileşmenin ne kadar önemli olduğunu göstermektedir (Karaalp, 2004: 4).

Kaldor, sanayi sektörünü büyüme motoru olarak görmektedir (Chio'dan [1983], Ateşoğlu'dan [1993], Necmi'den [1999] aktaran Arısoy, 2013: 145). Sanayileşme süreci ile sektörlerde meydana gelen değişiklikler ise şu şekilde sıralanmıştır (İlkin, 1983 : 121-122);

- Ekonomik gelir içinde tarım sektörünün payı azalmakta ve sanayileşmenin ileri aşamalarda hizmet sektörünün payı artmaktadır,
- Tarım sektöründe çalışan aktif nüfus azalarak, sanayi sektörüne ve giderek hizmet sektörüne doğru fazlalaşmaktadır,
- İmalat kesiminde, tüketim malı üreten kesimin oranı azalacak, yatırım malı üreten kesimin payı artacaktır.
- Sanayi sektörü, yan sanayi dallarını, işletme içi ve dışı sermaye kanalları ile kendi kendini yenileyen bir sektördür. Kendi kendini yenileyen bir sektör olmasının yanı sıra diğer sektörlerinde gelişmesinde kelebek etkisi yaratmaktadır. Bu nedenle ülke ekonomisindeki işsizlik ve yoksulluğun üstesinden gelme hususundaki itici güç olma tezi geçerliliğini korumaktadır.

#### 2.2.4. Hizmet Girişimciliği

Hizmet sektörü, ekonominin gelişme sürecindeki önemi her geçen gün artmaktadır. İnsanların bir arada yaşamasının kaçınılmaz sonucu, hizmettir. Hizmet kavramıyla ilgili ilk tanımı Adam Smith yapmıştır. Tanıma göre, somut olmayan her türlü ürün “hizmet” olarak adlandırılmaktadır. Zamanla sosyal ve ekonomik değişimlerle birlikte hizmet kavramı ile ilgili farklı tanımlar yapılmıştır. İktisat Terimleri Sözlüğüne göre hizmet; “üretim ve tüketimi aynı anda gerçekleşen ve ihtiyacı karşılamak adına gerçekleştirilen etkinliklerdir” şeklinde tanımlanmaktadır. Ramamoorthy’a (2000: 885) göre hizmet; kamusal ya da bireysel ihtiyaçların giderilmesine yönelik, ürün, alet, insan ve diğer kaynakların düzenlendiği bir yapıdır. Hizmet, bir tarafın diğer tarafa sunduğu ve sahipliği olmayan soyut bir faaliyet ya da yararadır (Kotler’den [1997] aktaran Koç, 2012: 4).

Hizmet girişimcisi, tarım, sanayi ve ticaret faaliyetleri dışındaki faaliyetlerle uğraşan bireylere denilmektedir. Üretim, dağıtım ve tüketim faaliyetlerinin her aşamasında hizmet girişimcisinin varlığı görülmektedir. Hizmet girişimcilerini; genel kamu hizmeti veren hizmet girişimcileri ve özel sektör hizmet girişimcileri olarak sınıflandırmak mümkündür. Özel kurumlarda hizmet karşılığı belirli bir ücret ödenmekte, devlet kurumlarında ise hizmet halktan toplanan vergiyle karşılanmaktadır. Hizmet, ekonomide her türlü yararlı çalışma ve aktiviteyi içerir. Bankacılık, haberleşme, mühendislik, hekimlik, savunma, yargı gibi hizmetler hizmet sektörünün kapsamı dâhilindedir. Bu bakımdan, sosyal ve ekonomik hayatı çevrelediği görülmektedir. Hizmetin var olmaması, hayatın durması demektir.

Hizmetler, insan odaklıdır. Dolayısıyla hizmet girişimciliği bir bütün olarak incelendiğinde üzerinde durulması gereken en önemli şey insandır. Çünkü hizmeti sağlayan da hizmeti alan da insandır. Hizmet sektörü, emeğin yoğun yer tuttuğu bir sektördür. Bu nedenle hizmeti sunan girişimciden girişimciye, hizmeti alan müşterinin tatminine göre hizmet girişimcisinin başarısı değişmektedir. Hizmet girişimcisinin yanında çalışan insanlar da işletmeyi temsil ettikleri için önemli bir unsurdur. Bu sebeple hizmet sektörü girişimcisi, son derece profesyonel, öngörüsü yüksek, organizasyon yeteneği gelişmiş, iletişimi güçlü, konuşması düzgün, güler yüzlü ve aynı zamanda yetkin yönetim özelliğine sahip olmalıdır.

Hizmet girişimciliğinin gelişmesi sanayi girişimciliğinin gelişmesiyle birlikte olmuştur. Hizmet girişimcisinin esas ve en önemli amacı ihtiyaçları gidermek ve insanlara fayda sağlamaktır. Çünkü hizmet sektörünün oluşumunda başlı başına insan ihtiyaçları ve insanı motive edici faktörler yer almaktadır.

### 2.2.4.1. Hizmet Girişimcilerinin Özellikleri

Geçmişten günümüze kadar yapılan çalışmalarda hizmet kavramı farklı açılardan tanımlanmıştır. Hizmetlerin doğası gereği çok değişik nitelik ve içerikleri kapsadığından, evrensel bir tanımlı yapmak oldukça güçtür.

Yapılmış olan tanımlar incelendiğinde soyut bir kavram olan hizmet sektörünün, ürün teslimi ve tüketiminin aynı anda gerçekleşen eylemler olduğu, tüketicinin var olan gereksinimlerini giderme ya da fayda sağlanmasına yönelik maddi doyumdan çok manevi doyum sağladığı, doğal bir etkileşim ile başlayan ve alışveriş süresince devam eden ekonomik faaliyet veya performansları kapsadığı anlaşılmaktadır.

Hizmet girişimciliğini farklı kılan bazı özellikler bulunmaktadır. Hizmetin sahip oldukları temel nitelikler bu özellikleri belirlemektedir. Hizmet girişimcisinin müşterisine sağladığı yarar/faydanın özellikleri;

- **Soyut olma:** Hizmet sektöründe girişimcinin sunduğu ürünlerin fiziksel bir varlığı yoktur. Soyut özelliği hizmeti ürünlerden ayıran en belirgin niteliğidir. Hizmet elle tutulmaz, dokunulmaz, paketlenmez, önceden gösterilemez, taşınmaz ve değerini ölçen belli bir birim bulunmamaktadır. Zamanında tüketilmemesi durumunda ortaya çıkacak ekonomik kayıpların telafisi mümkün değildir. Hizmetlerin soyut bir yapıya sahip olması objektif unsurlarla değerlendirmelerini imkânsız hale getirmektedir (Türk, 2009: 399).
- **Dayanısız olma:** Hizmetin dayanısızlık özelliği sebebiyle hizmet girişimcileri, hizmetlerini depolayamamakta, saklayamamakta, iade edememekte veya yeniden satamamaktadır. Hizmet işletmelerinin yapısı gereği belli bir zaman içerisinde kullanılmayan hizmet daha sonra kullanılmak ya da satılmak üzere saklanamaz. Hizmet girişimcilerinin performansları çoğunlukla geçici faaliyetlerdir (Kemerlioğlu, 2014: 30).
- **İnsan Odaklı Olma:** Hizmet işletmelerinde kalite ve performansı gösterende, bu hizmeti alan da insandır. Emek ve ilişki yoğun özellikler taşıdığı için ve maliyet hesaplamaları ve hedef pazarının tanımlanması zordur. Hizmeti üretip pazarlayan girişimcinin kişiliği ve ikna yeteneği hizmetin satın alınmasını etkileyecektir. Hizmete olan talep değişken ve belirsizdir.
- **Sahipsiz Olma:** Hizmet sektöründe girişimcinin göstereceği performansın aidiyeti bir başkasına devredilemez. Hizmetten yararlanma hakkı belirli bir süre

zarfında fayda sağlamakla mümkündür. Zira hizmet girişimcisinin sunduğu hizmet, fiziksel bir ürün değildir.

- **Eşzamanlı olma:** Müşterilere sunulan hizmetin aynı anda üretilmesi ve tüketilmesi hizmetlerin eşzamanlı olma özelliğini göstermektedir (Çavdar, 2009: 103). Eşzamanlı olma özelliği hizmetlerin iadesini ya da daha sonra kullanılmak üzere saklanmasını olanaksız hale getirmektedir. Hizmet faaliyetinin meydana geliş aşamasına müşteri dâhildir ve diğer müşterilerde bu durumu izleyebilir. Hizmetler üretildiği anda tüketilir. Hizmetler belirli bir ortamda sunulur. Hizmetin fiziksel ve sosyal çevresi, işletmeye güvenme ve memnuniyeti, yeniden satın alıp almama konusundaki fikrini etkiler.
- **Heterojen olma (Değişken olma) :** Hizmet sektöründe girişimcinin ürettiği her ürünü eski üretimleriyle birebir aynı değildir. Bu durum ürünün heterojen yapısından kaynaklanmaktadır (Çavdar, 2009: 103). Faaliyetlerini yerine getirmek için aşırı işgücü kullanan hizmet girişimcileri, müşteriye sunulan değişen hizmet yapısından sorumlu olmaktadır. Zira çalışanların sunduğu hizmet kalitesi, tüketiciden tüketiciye, girişimciden girişimciye, günden güne değişkenlik göstermektedir. Hizmet girişimcilerinin, işletmelerinde standart bir kalite olması için çalışanlarının davranışlarını bir kalıba almaları gerekir, ancak bu oldukça zordur (Savaş ve Kesmez, 2014: 2). Herhangi bir ürün veya hizmet için standartlaşma sağlansa da müşterinin beklentisi hizmette farklılaşmayı zorunlu kılabilir. Hizmetler, çeşitlilik gösterir ve bu nedenle standartlaştırılmaları oldukça güçtür. Aynı kişinin sunduğu hizmetler bile birbirinden farklı olabilir.

#### ***2.2.4.2. Hizmet Girişimciliğinin Sınıflandırılması***

Literatürde, hizmet ile ilgili çok farklı şekillerde sınıflandırmaların yapıldığı görülmektedir. Yakın tarihlerde yapılan çalışmalara bakıldığında hizmet kavramı ile ilgili farklı sınıflandırmaları da görmemiz mümkündür. Bu noktada, tüm sınıflandırmalara burada değinmek zor ve anlamsızdır. Hizmet girişimcileri, bu sınıflandırmalarda yapılan faaliyetleri yaparak, ekonomik fayda sağlayan bireylerdir.

Lovelock ve Yip (1996: 68-69) hizmeti, insana dayalı hizmetler, mülkiyete dayalı hizmetler ve bilgiye dayalı hizmetler şeklinde üçe ayırmıştır.

Dalgıç (2013: 10) ve Sabuncuoğlu ve Tokol (2011: 71) hizmet girişimciliğinin çalışma alanlarını sekiz bölüme ayırmıştır. Bunlar; konaklama, eğlence, bakım, özel sağlık, özel

eğitim-öğretim, danışmanlık, sigorta ve finans, taşıma ve iletişim hizmetleridir.

Koç (2012: 14), hizmetin neye/kime yönelik yapıldığı ve hizmetin yapısına göre hizmet sınıflandırmasını somut ve soyut hizmetler olarak farklı bir bakış açısıyla ele almıştır. Somut hizmetler; insan bedenine yönelik verilen hizmet girişimcileri (yolcu taşıma, sağlık koruma, güzellik salonları, restoran/lokanta, spor ve zayıflama merkezleri) ve fiziksel varlıklara yönelik hizmet girişimcilerinden (nakliye, bakım/onarım, depolama, perakende dağıtım, kuru temizleme) oluşmaktadır. Soyut hizmetler ise insanın düşümsel yapısına yönelik hizmetler ve kavramlara yönelik hizmetler şeklinde sınıflandırılmıştır. İnsanın düşümsel yapısına yönelik hizmet girişimciliğinde; reklam/halkla ilişkiler, kültür/sanat, danışmanlık eğitim/öğretim, yayın ve bilgi hizmetleri vardır. Kavramlara yönelik hizmet girişimciliğinde ise; muhasebe, bankacılık, sigorta, yasal hizmetler, araştırma ve yazılım danışmanlığı hizmetleri bulunmaktadır.

#### ***2.2.4.3. Hizmet Girişimciliğinin Ekonomik Kalkınmadaki Önemi***

Tarihsel olarak hizmet sektörünün gelişimi, büyümenin doğrudan bir kaynağı olmaktan ziyade, daha çok zaman içinde tarım ve sanayi sektörlerinin gelişiminin dolaylı bir sonucu olarak görülmüştür. Hizmet girişimcileri kalkınmanın çeşitli aşamaları boyunca diğer sektör girişimcileriyle etkileşim içerisinde ve iktisadi büyümeye eşlik ederek faaliyet göstermektedir. Üretim, dağıtım ve tüketim faaliyetlerinin hemen her aşamasında yer alan hizmetler, büyüme ve istihdamın önemli bir lokomotifi olmaktadır.

Sanayi üretimi ile ulusal ekonomide insanlar, bankacılık, sigortacılık, finansman vb. gibi hizmet sektörlerine yönelmekte, kişisel gelir artmaya devam ettiği için insanların ihtiyaçları daha az maddi ihtiyaçlara dönüşmekte ve daha çok sağlık, eğitim, eğlence vb. hizmetler talep etmektedirler. Bu durumda, hizmet ürünlerine daha pahalı hale gelmiş ve milli gelir içindeki hizmet payının hızla artmasına sebep olmuştur.

Engel kanununa göre, tüketicilerin gelirleri arttıka gıda maddelerine yapılan harcamaların gelirdeki payı azalır, lüks mallar ve hizmete yapılan harcamaların payı artar. Böylece sadece hizmet ekonomisinin yapısı değişmekle kalmaz, tüketicilerin tüketim yapısı da değişmiş olur. Yirminci Yüzyıldan itibaren dünyada yaşanan “Bilgi Devrimi” ile birlikte bilgi etrafında şekillenmeye başlayan bu süreç, toplumları sanayi merkezli işleyen bir düzenden, ekonomik yapısının, mal temelinden çok hizmet temeline dayanan bir düzene dönüşmesine sebep olmuştur (Özbekler, 2016: 19).

Hizmet sektörü, tüm gelişmiş ekonomilerin gayri safi yurtiçi hasılanın yarısından

fazlasını oluşturmakta ve geliştirmekte olan ekonomilerin çoğunda tek en büyük sektör haline gelmektedir. Bunun sebepleri ise hızlı şehirleşme, kamu sektörünün genişlemesi, ara ve son tüketici hizmetleri için artan talepler yer almaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde hükümetler, piyasada görülen yoğun işgücü arzındaki baskıyı hafifletmek, büyüyen hizmet endüstrilerinin, ticari sektörün güçlenmesine yardımcı olmak için hizmet sektörünü desteklemektedirler. Çünkü böylelikle ekonomik verimliliğin artacağını, ülkenin gelişeceğini, ticaret ve teknolojik ilerlemenin sağlanacağını düşünürler (Qin, 2006: 267).

Dünya ekonomisinde hizmet sektörünün gözle görünür şekilde büyüyerek, diğer sektörleri geride bırakmasının farklı nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenleri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Özbekler, 2016: 19-20).

- İnsanlar, daha önce kendi yaptıkları işleri hizmet olarak satın almaya başlamıştır.
- İnsanlar boş zamanlarını hizmet satın alarak doldurmaya başlamıştır.
- Kadınların çalışma hayatına başlaması ile bazı ihtiyaçlarını dışarıdan karşılamak zorunda kalmıştır.
- Hayattan beklentilerinin artması ile sağlık hizmetleri ve bakım evlerine olan talep artmıştır.
- Araba, bilgisayar ve üretimde kullanılan karmaşık ekipmanların bakımını sağlayacak nitelikli uzmanlara daha fazla gereksinim duyulmuştur.
- Yaşamın karmaşıklaşması ile ihtiyaç duyulan danışmanlık hizmetleri artmıştır.
- Çevreye ve kaynak kıtlığına dayalı hizmet talebi artmıştır.
- Alınan yeni ürünlerdeki artışlar ile bakım, onarım gibi teknik hizmetler farklılaşmıştır.

Her ülke iktisadî kalkınmayı gerçekleştirerek, dolayısıyla fertlerinin refah seviyesini yükselterek daha iyi bir hayat standardı sağlama gayreti içerisinde. Gelişmiş ülkelerin hemen hepsi sanayileşmiş ülkelerdir. Bu durumda kalkınmanın en önemli etkeni sanayi sektörü olmaktadır. Ancak günümüzde özellikle gelişmiş ülke ekonomilerinde; ekonomik, teknolojik ve sosyal alanlarda yaşanan gelişmelere paralel olarak hizmet sektörünün payı giderek büyümekte, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini ifade eden ekonomik kritiklerden biri olmuştur.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### GİRİŞİMCİLİK AÇISINDAN SERMAYE TÜRLERİ

Yeni girişimlerin kurulma aşamasında etkin olarak kullanılması gereken ve girişimciliğin vazgeçilmezi olan kaynaklar genel olarak sermaye olarak adlandırılmaktadır. Sermaye kavramı çeşitlilik arz ettiğinden, konunun daha iyi anlaşılabilmesi açısından dört başlık altında sermaye türleri incelenmiştir.

#### 3.1. Girişimcilik Açısından Beşeri Sermaye

Beşeri sermaye; kazanılmış insanı özellikler ile gelir sağlamaktır. Bu nedenle ekonomik kalkınmada sadece fiziki sermaye akla gelmemeli, girişimcinin ve çalışanlarının sahip olduğu beşeri sermayeler de düşünülmelidir.

Jim Saxton'a ait olan tanımlamada beşeri sermaye, girişimci bireylerin işgücü piyasasındaki değerlerini arttırmak için sahip oldukları bilge ve beceri olarak tanımlanmıştır (Yaylalı ve Lebe, 2011: 24). Beşeri sermaye; üretim faktörlerinin daha verimli kullanılmasına imkân vermekte ve mevcut insan gücünün niteliği, niceliği, mesleki bilgileri ve sağlık durumu ile sosyal ilişkiler toplamından oluşan girişimsel bir zenginliktir (Karadeniz, 2007: 12).

Beşeri sermaye, girişimci bireyin sahip olduğu bilgi, beceri, yetkinlik, yeterlilik, sezgi, tutum, uzmanlık gibi unsurları yeni açmak istediği işletmesinde başarılı olarak kullanabilmesidir. Bu tanım geniş anlamda ele alındığında ise girişimci olmak isteyen bireyin üretkenlik içeren özelliklere sahip olması gerekir. Kişi bir yandan girişimci olmak için sahip olması gereken bilgileri edinirken, diğer yandan değişen koşullara uyum yeteneği ile diğer girişimcilerden de işe yönelik öğrenme özelliğini göstermelidir (Saygılı ve Cihan, 2006: 19).

##### 3.1.1. Beşeri Sermayenin Özellikleri

20. yy. Sonlarında beşeri sermaye kavramı birçok gelişmiş ülkenin araştırma ve çalışma konusu olmuştur. Beşeri sermayenin üretime olan olumlu etkisi az gelişmekte olan ülkelerin dikkatini çekmiştir. Bu alana yapılacak yatırım ile var olan beşeri sermayenin verimli şekilde kullanılmasının ne denli gerekli olduğu vurgulanmıştır (Özyakışır, 2011: 52).

Beşeri sermaye, üretime katılan kişinin sahip olduğu ve genel anlamda bilgiyi, beceriyi, deneyimi ve aktiflik gibi pozitif değerleri içerir. Bu pozitif değerler ile ekonomik faaliyetlerdeki rasyonellik artmakta ve ülke ekonomisi daha hızlı kalkınabilmektedir. Beşeri

sermayenin oluşturulması ve geliştirilmesi ile yaşam kalitesi, öğrenim seviyesi, beslenme, ölüm oranı, sağlık göstergeleri gibi olgularda olumlu yönde gelişmeler yaşanacaktır.

Ülke insanların nitelik ve nicelik özellikleri zamanla değişimler gösterdiği için beşeri sermaye, değişken bir özelliğe sahiptir. Dinamik bir yapısı vardır, bu nedenle stoklanamaz. Beşeri sermayenin kullanılmadığı zamanlar kayıp anlamına gelmektedir. Beşeri sermaye nerede, ne zaman, ne kadar ve hangi şartlarda çalışacağına kendi karar verir. Beşeri sermayesini kullanan girişimci, yaptığı işin sonucunda kârını elde edememesi halinde insani ve sosyal problemlere neden olabilmektedir (Karagül, 2002: 30).

Beşeri sermaye yatırımları mikro düzeyde bireyi, ailesini ve işletmesini etkilerken, makro düzeyde ülkenin ekonomisini etkilemektedir. Kişinin aldığı eğitim bireysel gelirene, aile ve işletmesi üzerine katkısı olabileceği gibi, emek piyasasına, tarım ve sanayi sektörlerine, bölgesel kalkınmaya, gelir dağılımına da değişik etkileri olacaktır (Yumuşak ve Bilen, 2000: 82).

### **3.1.2. Beşeri Sermayenin Unsurları**

Yeni girişimciler için beşeri sermayeyi oluşturan başlıca unsurlar; teknik bilgi, eğitim, girişimcilik, özgün düşünme, analitik düşünme, kavrama, kavramsal düşünme, iş değerlemesi, iş ile ilgili özellikler, rekabet ve çatışma, değişebilirlik, takım çalışması, sorun çözme, inisiyatif kullanma ve özgüvendir.

#### **3.1.2.1. Teknik Bilgi**

Teknik bilgi, girişimcinin bir işi yapabilme bilgisidir. Başka bir ifade ile girişimcinin belirli konudaki bilgi ve deneyiminin toplamına teknik bilgi denilmektedir. Üretime katılan girişimcinin sahip olduğu ve bireyin niteliklerini vurgulayan özelliklerdir.

Girişimci bireylerin faaliyet göstermek istedikleri sektör hakkında temel teknik bilgilere sahip olmaları, yer aldıkları faaliyetlerde hem verimliliği hem de kontrolü sağlamaları açısından büyük avantaj sağlamaktadırlar. Ayrıca, girişimci bireylerin bu teknik bilgileri nasıl, hangi hızda ulaşabileceği ve bunları işleri için nasıl değerlendirebileceği de yapacağı işte üstünlük sağlamaları için önemli bir noktadır.

### **3.1.2.2. Eğitim**

Gelişme ve yenileşme sağlamak için önemli rol oynayan eğitim, organizasyonların yapısal ve insan kaynaklarının verimliliği ve etkinliğinde önem arz etmektedir. Bu nedenle, hem bireysel hem de örgütsel eğitim, işletmelere büyük katkılar sağlamaktadır. Eğitimin birçok yönüyle beşeri sermayenin en önemli unsuru olarak kabul edilmesinin altında verimliliği artırması yatmaktadır (Türkmen, 2002: 67).

Eğitim yeni iş kurmak isteyen girişimcilere çeşitli yollardan katkı sağlar. İlk olarak, eğitim; iş kurmak isteyen girişimciye bilgi sağlar ve yeteneğinin gelişmesini imkân verir. İkincisi, girişimcinin uzmanlaşmasını sağlar. Üçüncü katkısı ise, üretim sürecinde girişimcinin farklı girdileri ve bilgileri daha kolay kavramasını sağlayarak, girişimcinin bu sürecini daha etkin kullanmasına imkân verir. Son olarak girişimcinin yönetim yeteneğini geliştirerek, etkin kaynak tahsisinin oluşmasına katkı sağlar (Çolak, 2010: 113). Ayrıca eğitim, girişimcilere cesaret vererek, bireysel sorumluluğu, risk almayı, organizasyonel yeteneğini ve uzun dönemli planlama yapabilme yeteneğini geliştirir (Karagül, 2003: 83).

Kaliteli beşeri sermaye, eğitilmiş bireyler anlamına gelmektedir. Dolayısıyla eğitime yapılan yatırım, beşeri sermayeye yapılan yatırım anlamına gelir. Rekabet gücü yüksek işletmeler, teknoloji ve yeniliklere yaptıkları yatırım kadar insan kaynaklarına da yatırım yapmaktadır. Böylece girişimci kalitesi ve girişimcinin mesleki yeterlilik gücü de artmış olur. Sonuç olarak girişimci, hayata geçireceği iş planlarında daha başarılı olacaktır.

### **3.1.2.3. İşe Yönelik Özellikler**

Bir işin kısa zamanda ve daha az bir maliyetle kolaylıkla yapılabilmesi için o işe ilişkin bilgilerin toplanması ve toplanan bilgilerin sistemli olarak incelenmesi ve değerlendirilmesi, belirlenen hedeflere ulaşmada önemlidir.

Dolayısıyla işin gerektirdiği niteliklerin tespit edilmesi ve yeni işe başlamak isteyen birey eğer faaliyet göstermek istediği işe yönelik özellikleri taşıyorsa bu işi yapması gerekir. İşin özelliklerini bilen girişimci birey, o işi en iyi yapabilecek niteliklerini ortaya koyarak hem iyi bir yönetici hem de işini verimli yürüten birey olacaktır.

Bir organizasyonun iş süreçleri ile ilgili olarak yapılan iş tanımları, hem girişimcinin hem de girişimcinin çalıştıracağı bireylerin sahip olması gereken yetenekleri, çabaları, sorumlulukları, çalışma koşullarını ortaya koyarak, işte kalite ve başarının sağlanmasında önemli katkılar sağlar.

#### **3.1.2.4. İş Değerlemesi**

Girişimcinin iş değerlemesini adil, dürüst ve objektif yapması, çalışanların organizasyon içerisinde yaptığı işlerde daha dikkatli ve verimli olmasını sağlayacaktır. İş değerlemesi, işin kendi değerinin diğer işler arasında karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesiyle tayin edilir.

Girişimci tarafından yapılan doğru değerlendirmeler sonucunda; çalışanlar yaptığı işleri ve yürüttüğü faaliyetleri daha net görerek, işletmeye sağlayacağı katkı ve avantajları kendi kendine sistematik ve rasyonel olarak değerlendirebilecek ve girişimcinin işletme hedeflerine ulaşmasında önemli faydalar sağlayacaktır. Bu nedenle, iş değerlemesi yapabilen girişimcilerin beşeri sermayesi diğer organizasyonlara göre daha güçlü olacak ve rekabet üstünlüğü sağlayabilecektir.

#### **3.1.2.5. Girişimcilik**

Girişimcilik, beşeri sermayenin en önemi unsurlarından birisidir. Girişimci, sürekli piyasaları gözleyip talep boşluklarını bulan ve yeni talepler yaratan, talepteki değişiklikleri fark ederek kaynakları yatırıma dönüştüren, rekabetten kaçınmayan, risk ve sorumluluk almaktan çekinmeyen, yaratıcı bireylerdir.

Girişimcilik, fırsatları görmek, beşeri ve diğer kaynakları yönetebilmek ve fırsatları değerlendirip sonuca götürebilmektir (Döm, 2006: 6). Girişimcilerin geleceğe odaklanmaları, onların daha iyi öngörülere sahip olmalarını sağlamaktadır. Yaptıkları faaliyetleri tasarlamaları, süreçlerin belirlenmesinde ve yeni iş koşulların oluşmasına zemin hazırlamaktadır.

#### **3.1.2.6. Rekabet ve Çatışma**

Rekabet, aynı hedefi amaçlayan bireylerin arasındaki çekişme ve yarışır. Rekabet, başarıya ulaşmada en etkili güçtür ([www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr)).

Rekabet son dönemlerde hemen her alanda çarpıcı biçimde şiddetlendiği için, ülkeler refahı artırmaktan ziyade, mevcut olanı ellerinde tutmak için rekabet etmek zorunda kalmıştır. Bu nedenle ihtiyaçların arttığı kaynakların az olduğu sanat, eğitim, sağlık gibi alanlar dâhil, toplumun tüm kesimlerine yayılmıştır.

Çatışma, örgütte çalışanların ve çalıştığı grupların birlikte çalışmalarından kaynaklı

karmaşa yaşanması ve faaliyetleri aksatma noktasına getirmesidir (Eren, 1984: 44).

Girişimciler, çatışma konusunda bilgi sahibi olmak ve organizasyonlardaki çatışmaları yönetmek zorundadır. Girişimci işletmesindeki çatışma olayını anlamalı ve işletmenin amaçları doğrultusunda kullanılmalıdır. Çatışmalar, işletmelerde her zaman vardır ve bunları tamamen ortadan kaldırmak mümkün değildir.

İşletme organizasyonlarında rekabet ve çatışma ortamı kuralları konulabildiği ve kontrol edilebildiği takdirde verimliliği ve performansı artıran önemli bir faktördür. Bu nedenle bireylerdeki rekabet ve çatışma duygusu kontrollü bir şekilde sağlanmalıdır.

### **3.1.2.7. Özgün Düşünce**

Yenilik, özgün düşünme ile beslenir. Özgünlüğün hammaddesi düşünce, düşüncenin dayanağı ise hayaldir. Bireyin fiziksel ve psikolojik özellikleri ile ihtiyaçları hayal gücünü harekete geçiren unsurlardır (Ürper, 2007: 21).

Özgün düşünme girişimcilerde bulunması gereken temel dinamiklerden biridir. Çünkü yeni iş fikirleri ancak özgünlük ile bulunur, uygulanır ve ticarileştirilebilir. Daha önce kurulmuş ve çalışmakta olan işletmelerde uygulanacak özgün fikirlerde iyileştirmelerin yapılması mümkün kılar. Özgün düşünen girişimciler yoğun çalışır ve çabalarında aşamalı değişiklik ve iyileştirmeler yoluyla fikir ve çözümlerini sürekli geliştirebilirler. Mükemmeliyetçi bir yapı içerisinde buluşlarını ticari bir hale getirmeyi başarırlar (Gürol, 2006: 39).

Eğer işletme yöneticileri geleceğe rakiplerinden önce ulaşmayı amaçlıyorsa; çalışanların mevcut yetenek profilini, özgün özelliklerini, zihinsel enerji ve konumlarını, çalışanların eski durumlarını yeni bakış açılarıyla görmelerini, özgün hayaller kurmalarını sağlamalıdır (Tekin, 2014: 67).

### **3.1.2.8. Kavrama**

Kavrama Türk Dil Kurumu'na göre anlama, algılama olarak açıklanmaktadır ([www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr)). Dile getirilen bilginin genel bilgiye aktarılmasıdır. Bu katma sıradan bir destekleme olabilir, ya da çelişki yaratan, kavramsal yeniden yapım gerektiren bir süreç olabilir. Çelişkiler varsa, var olan adlandırmalar yeniden gözden geçirilir. Belki eski olaylar yeni baştan sınıflandırılmalı, yeni baştan dile getirilmelidir. Kavrayışı değiştirmek gerektiğinde algı ve hafızaya tekrardan ihtiyaç duyulur. Bu nedenle algıların esnekliği ve

hafızanın kapsamı, bugünkü kavrayışında esnek ve yenilenebilir olmasına yardımcı olur.

Bireylerin daha hızlı düşünme ve daha hızlı kavrama yeteneğine sahip olmaları onların yaptıkları iş ve organizasyonlarda daha başarılı olmalarını sağlamaktadır. Bu nedenle, insan kaynaklarının verimliliği açısından olayları kavrama yeteneği önemli bir yetkinliktir.

Girişimcilerin diğer bireylere göre kavrama yeteneğinin yüksek olması ileri görüşlülük, problem çözme ve vizyon belirlemede etkili olmaktadır.

### **3.1.2.9. Değişebilirlik**

TDK 'ya göre değişebilirlik, değişebilir olma durumudur ([www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr)). İşletme organizasyonlarının değişimi, hayatta kalma ve daha güçlü olmak için başarıları ve sürekliliğinin sağlanması gereken bir süreçtir. Bu nedenle, örgüt bireyleri ve yöneticilerinin değişime uyum sağlayabilmeleri için değişebilirlik özelliğine sahip olmaları gerekir.

Değişim rüzgârlarının hızlı bir şekilde etkilediği günümüz bilgi toplumunda girişimcinin karşılaştığı en büyük sorun, değişim gerektirdiği küresel değerlerle geleneksel değerlerin birbirinden farklı olmasıdır. Bu durum girişimcinin davranışlarını yakından etkilemektedir. Bu iki farklı değer sistemi çoğu kez birbirine zıt olarak algılansa bile buradaki en önemli nokta bu iki değer sistemini birbiriyle uzlaştırabilmekten geçmektedir. Küresel düşünen yerel hareket eden girişimcilerin başarılı oldukları görülmektedir (Tekin, 2014: 46).

Girişimci; araştırmacı, dinamik ve esnek bir kişilikle bu başarıyı elde edebilir. Sürekli değişen teknolojik yenilikler ve rekabet ortamında başarının yolu değişime katkı sağlamak ya da mevcut değişme ayak uydurmaktır.

### **3.1.2.10. Analitik Düşünce**

Analitik düşünme; problemleri ya da oluşumları belli bir sistem çerçevesinde örgütlenme, farklı özellikleri ile karşılaştırma, karmaşık olayları çözebilme yeteneğini kazandırır (Sayılı ve Ağca, 2009: 352).

Analitik düşünce, konuyu, sorunu ya da problemi tanıma/öğrenme aşamasıyla başlar. Öncelikle onun diğer konunun, sorunun ya da problemlerin benzer ve farklı yanlarıyla tanımlanmasının yapılması gerekir. Birey, çeşitli çözüm yolları bulur ve bunlar arasında sentezlemeler yapar. Analitik düşünce en doğru ve en uygun çözüme yönelik arayıştır.

Gelişmeleri doğru değerlendirme ve anlam yeteneği geliştikçe girişimcilerin işletme politikalarında daha aktif ve belirleyici rol almaları ve başarı sağlamaları mümkün olacaktır.

Çünkü yaptığımız işlerdeki başarı; düşüncelerimizin doğruluğu ve doğru düşünme yeteneğimizle orantılıdır. Oysa mevcut durumu etraflıca düşünmeden, enine boyuna analiz etmeden çözümlenmeye çalışırsak, yanlış değerlendirme yapılacağı için başarısızlık kaçınılmaz olur.

### **3.1.2.11. Kavramsal Düşünme**

Kavramsal düşünme, olayların ve problemlerin parça parça ele alınarak, bütünü görebilmektir. Karmaşık olaylardaki kavramların anlaşılması, tanımlanması, kritiğinin yapılması ve alt başlıklara ayrıştırılarak ilişkilendirilmesi ile kavramlar kullanılabilir hale gelmektedir (Saylı ve Ağca, 2009: 352).

Kavramsal düşünme, sadece kavramın adını bilmek değildir. Kavramlar arasındaki bağlantıları ve ilişkileri de görmek gerekmektedir. Birey kavramsal düşünme yetkinliği sayesinde, karşılaştığı somut olay veya nesnelere soyutlaştırarak ayrıntıları ve farklılıkları kolaylıkla algılayabilmektedir. Bu nedenle bulunduğu organizasyonun etkinliğinde bu yetkinlik önemli bir ayrıcalık sağlayacaktır.

### **3.1.2.12. Takım Çalışması**

Bilgi, deneyim ve yeteneğe sahip bireylerin bir araya gelerek, ortak çıkar doğrultusunda yaptıkları çalışmalara takım çalışması denilmektedir. Günümüzün dinamik iş koşullarında takım çalışmaları ile problemlere çözüm bulunmakta, verimlilik artmaktadır. Bireysel olarak fark edilemeyecek fırsatlar, takım ruhu ile keşfedilebilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde takım çalışması, organizasyonların kısa zamanda etkinliğini sağlayan dinamik yapı taşlarıdır (İlhan ve İnce, 2015: 130-131).

Takımların etkili bir şekilde görevlerini yerine getirmelerini sağlayan özellikler (Weiss, 1993: 14-16); kendi kendine oluşan bağlılık, mutabakata dayalı anlaşma, sağlıklı bir rekabet ve yaratıcı düşünce, iletişim, yetki verme şeklinde sıralanabilir. Lider yöneticiler tarafından oluşturulan takım çalışması sayesinde; organizasyon içerisinde sinerji oluşturulur, gerekli bilgi iş görenler tarafından temin edilebilir, organizasyon bir ruh kazanır ve elde edilen sonuçlar tüm bireyler tarafından paylaşılır.

### **3.1.2.13. Problem (Sorun) Çözabilme**

Problem, çözümlenemeyen, içinden çıkılamayan bir durumdur. Problem çözme, doğru sonuca varmak için yapılan algılama arayışıdır.

Huitt'e (1992) göre problem çözme ve karar verme aşağıda belirtilen aşamalarla gerçekleşmektedir (Kökdemir, 2003: 42):

- Problemin anlaşılması, değerlendirmenin yapılması ve bilgi toplama,
- Alternatiflerin geliştirilmesi, değerlendirilmesi ve gözden geçirilmesi,
- Sonucun belirlenmesi,
- Gerekli görüldüğü takdirde sürecin yeniden değerlendirilerek, gerekli değişikliklerin yapılması.

Girişimcileri işletmelerinin faaliyetleri ile ilgili problemlerin çözümünden doğrudan ve dolaylı olarak sorumludur. Girişimciler sorun çözme yeteneklerinin yeterliliğine göre kimi zaman işletmenin etkinliğini artırırken kimi zaman da bu yeteneklerinin yetersizliklerinden verimsizliklere neden olmaktadır. Günümüz işletmelerinin girişimcileri; problem çözmeye etkili stratejiler kullanmalı ve bilgiye dayalı doğru karar verebilmelidir.

### **3.1.2.14. İnisiyatif Kullanabilme**

İnisiyatif, bir problem ya da fırsatı fark ederek, işe müdahale etmeye yönelik herhangi bir talimat almadan sorumluluk almaktır (Sayılı ve Ağca, 2009: 350).

Girişimcilerin inisiyatif kullanma yetkinliği; bireyin bir konu hakkında karar vermesi gerektiğinde başka bir şeyin ya da başka kişilerin etkisinde kalmayıp duruma göre karar verebilme gücüdür. Girişimci, belli kalıplar içinde karar vermemelidir. Risk alarak, hızlı bir karar ile işletmesi için avantajlı yönelim sağlayabilmelidir.

Girişimciler, işletmelerinde çalışanların inisiyatif kullanmalarına izin vererek, onların yaratıcılıklarından da faydalanabilmelidir.

### **3.1.2.15. Özgüven**

Özgüven; girişimcinin başarmak için kendi yeteneklerine güvenmesidir. Güçlü benlik, bağımsızlık, güçlü kişilik özelliği, sorumluluk alma arzusu girişimcinin özgüvenini güçlü kılan unsurlardır. Özgüveni gelişen girişimci, olaylarla mücadele eder ve karar almakta zorluk



yaşamaz (Saylı ve Ağca, 2009: 352).

İşletme organizasyonlardaki bireylerin özgüven duygularının yüksek olması, üstlendikleri görev ve sorumlulukları yerine getirme potansiyellerini artırmaktadır. Dolayısıyla bir işin ve organizasyonun yapılmasında özgüvenin yüksekliği aranan ve oluşturulmaya çalışılan bir özelliktir.

İşletmeler insan kaynakları potansiyelini verimli kullanabilmeleri için özgüven sahibi bireyleri tercih etmekte ya da bu özelliğin kazandırılması için çeşitli girişimlerde bulunmaktadırlar.

### **3.1.3. Beşeri Sermaye Birikiminin Ölçülmesi**

Beşeri sermaye ölçümünün standart bir uygulaması mümkün olmamaktadır. Her geçen gün beşeri sermayenin farklı bir etkisinin bulunması, ülkelerdeki veri bulma güçlüğü, beşeri sermaye birikimlerini ölçen yöntemlerdeki bazı farklılıklar, beşeri sermayenin beceri ve niteliklerle ilgili olması sebebiyle insanların bu farklı niteliklerini ölçebilmek için çeşitli beşeri sermaye ölçümleri kullanılması gibi nedenlerle beşeri sermaye ölçümü standart bir hale getirilememektedir. Ayrıca beşeri sermayenin piyasalarda alım satım konusu olmaması, bazı ekonomik etkileri kısa dönemli iken bazı etkilerinin uzun dönemli olması, tam ve homojen olarak kapsamlı ve karşılaştırılabilir indeks oluşturulamaması, beşeri sermaye ile kalkınma arasındaki ilişkinin basit istatistiki yöntemlerle azaltılmaya çalışılması, beşeri sermayenin ölçümünü zorlaştırmaktadır (Rao, 1996: 54).

1960'lardan günümüze kadar kalkınma literatüründe eğitim, beşeri sermaye birikimini ölçmede kullanılan en yaygın ölçüm şekli olmuştur. Eğitimle ilgili olarak da iş başı eğitimi, okur-yazarlık, farklı eğitim seviyeleri, yaparak öğrenme, okullaşma oranları, eğitim harcamaları, okuldan mezuniyet oranları vb. birçok ölçüm uygulamalı çalışmalarda kullanılmıştır (Canpolat, 2000: 269).

Uygulamada en yaygın kullanılan ölçüm eğitime katılımıdır. Doğrudan ölçümler ise şimdiye kadar çok zayıf kalmıştır. Ancak ilk kez 1997'de uluslararası okuryazarlık anketi, çeşitli ülkelerdeki nüfusun çalışmaya uygun niteliklerinin varlığını doğrudan karşılamıştır (OECD, 1998: 16, 22). Bu ölçüm beşeri sermayenin sadece belirli yönlerini kapsamış olsa da en azından eğitime katılımı niteliklerin değişmesi ölçüsünde kullanışlı bir yaklaşımdır.

### 3.1.4. Girişimcilik Açısından Beşeri Sermayenin Önemi

Beşeri sermaye, kişinin bilişsel yeteneklerini artıracadından, daha üretken ve etkin bir potansiyele sahip olmuş olur. Beşeri sermayesi yüksek olan girişimciler, yeni iş kurmada cesur davranabilmekte, cazip fırsatları görebilmekte ve başarı için elinden geleni yapabilmektedir.

Beşeri sermaye, girişimcilerin işletmeleri için ortaya koyduğu ilave değer anlamına gelmekte ve işletmenin farklılaşması, rekabet gücünü artırıcı bir değer katar. Beşeri sermaye, girişimcinin, üretim süreciyle ilgili olarak, bir taraftan sahip olduğu bilgileri, becerileri, yetenekleri, deneyimleri, işine bağlılığını, davranış ve değerleri ifade ederken, diğer taraftan bedensel ve zihinsel sağlamlığı ifade eder (Keskin, 2011: 126).

Beşeri sermaye girişimcinin eğitim, çalışma ve deneyim ile kazanımlarıdır. Girişimci yeni kuracağı işletmesinin başarısını ancak beşeri sermayesinin zenginliği ile sahip olduğu diğer sermayelerinin (finansal, sosyal ve yapısal gibi) doğru birleşimi ile sağlayabilecektir. Zira işletmelerin yaşadıkları başarısızlıkların en önemli sebebi girişimcinin beşeri yetersizliğidir. Ekonomik sıkıntılar üretim yetersizliğinden, üretimde; miktar, ürün bileşenleri ve kalite açısından tamamen girişimcinin bilgisine dayalı bir olaydır.

Girişimcilikte eğitim en önemli faktörlerden biridir. Eğitim yoluyla geliştirilen değer yargıları, teknolojik gelişmişlik, yenilik, analitik düşünme yetisi, teknik bilgi, problem çözüme becerisi gibi birçok özellik girişimciyi diğer bireylerden farklı kılmaktadır. Bu bağlamda beşeri sermayenin geliştirilmesi için eğitimin nitelik ve nicelik olarak kalitesinin artırılması gerekmektedir. Globalleşen dünya koşullarında iyi yaşam koşulları elde etmek için eğitim şart olduğunu ulu önder Atatürk 1923 yılında Kütahya öğretmenlere verdiği nutukta, toplumun gerçek amacına ulaşmasında ihtiyaç duyulan iki ordudan bahsetmiştir. Birincisi vatani kurtaran asker ordusu, diğeri ulusun geleceğini inşa eden bilim ordusudur. Öyle ki bilim ordusu birinci orduyu eğiten, niçin öldüreceğini öğreten ordudur (Çetintaş, 2008: 17).

Kalkınma açısından beşeri sermaye faktörüne sahip olan girişimcilerin sahip olduğu özellikler ile sektörün ihtiyaçları doğrultusunda çağın getirdiği nitelikteki işletmeyi kurması ile mümkündür. Bir ülkede bireylerin bilgi ve beceri düzeyleri arttıkça, girişim cesareti, risk alma potansiyeli ve öngörü düzeyi de yüksek olacaktır.

### 3.2. Girişimcilik Açısından Sosyal Sermaye

Son yıllarda çok sık kullanılan sosyal sermaye kavramını girişimcilik açısından ele aldığımızda ifade edilmesi gereken en önemli şey, bir toplumda maddi değerlerin dışında kalan her şey denilebilir. Kavramın çok geniş bir anlam taşıması tanımlamayı zorlaştırmakta ve belirsizlikleri de beraberinde getirmektedir. Sosyal sermaye kavramı genel olarak; ekonomik ve toplumsal kalkınma, topluluk, örgütlenme, demokrasi ile yönetim, aile, ahlaki değerler ve manevi değerleri kapsamaktadır. Sosyal sermaye, bazen girişimcileri çeşitli sosyal kurumlara üyeliklerle ilişkilendirirken, bazen resmi kurum ve kuruluşlarla olan etkinliğini işaret etmektedir (Özuğurlu, 2006: 190).

Adler ve Kwon 'a (2002: 23) göre, sosyal sermaye, bireylerin ya da bireylerin ait olduğu gruplarının itibarıdır. Sosyal sermayenin bireye sağladığı en önemli fayda, bilgidir. Sosyal sermaye ile girişimcilere daha geniş bilgi kaynaklarına erişim olanağı ve dayanışma sağlanmaktadır.

Sosyal Sermaye kavramı ilk kez Hanifan (1916) tarafından kullanılmış bir kavramdır. Bu kavram bireyler arası ilişkiler açısından ele alınarak, bireylerin günlük hayatta edindikleri arkadaşları ve yakınları ile kurdukları birtakım ilişkileri sosyal sermaye olarak tanımlamıştır (Çalışkan'dan [2010] aktaran Aslan, 2016: 183).

Çeşitli düşünürlerin ve kuruluşların yapmış olduğu girişimciye yönelik sosyal sermaye tanımları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Tablo 2).

**Tablo 2. Sosyal Sermayenin Girişimciye Yönelik Tanımları**

<b>DÜŞÜNÜRLER VE KURULUŞLAR</b>	<b>TANIMLAR</b>
Bourdieu	Sosyal sermaye, bireylerin karşılıklı tanışıklığa dayalı olarak uzun süreli kurdukları iletişim ağları ile bireyin şahsına veya şahsının bulunduğu gruba ait olmayla elde edilen kaynaklardır.
Coleman	Girişimcilerin belirli eylemlerinin gerçekleştirilmesini kolaylaştıran sosyal organizasyonlardır.
Putnam	Sosyal sermaye, girişimcilerin amaçlarını gerçekleştirmesi için birlikte hareket etmesini mümkün kılan sosyal organizasyonların özellikleridir (norm, güven, ağ gibi).
Fukuyama	Sosyal sermaye, girişimcilerin amaçları doğrultusunda, gruplar veya organizasyonlar ile birlikte güven duygusuyla çalışabilmeleridir.
Baker	Belirli sosyal yapılardan girişimcilerin karşılıklı ilişkilerle elde ettiği ve sonradan çıkarlarına ulaşmak için kullandıkları bir kaynaktır.
Portes ve Sensenbrenner	Sosyal sermaye, bir topluluğun üyelerinin ekonomik amaçlarını ve amaç güdümlü davranışlarını etkileyen ekonomik alana yöneltilmemiş de olabilen eylemlerine yönelik beklentilerdir.
Loury	Girişimciler için ekonomik değeri olan beceri ve özellikleri kazandıran veya geliştiren insanlar arasında kendiliğinden oluşan sosyal ilişilerdir.
Woolcock	Girişimcinin ağında yer alan bilgi, güven ve karşılıklı normlardır.
Burt	Girişimcinin, sermaye türlerini kullanma fırsatı elde ettiği arkadaşları, meslektaşları veya genel bağlantıları arasındaki ilişkilere dir.
Bolton	Sosyal sermaye, girişimcinin diğer insanlara karşı davranışlarında zorlayıcı veya teşvik edici ilişkilerde bulunması ve bu durumu geçmiş tecrübelerine ya da diğerlerini etkileyen davranışlarına dayandırmasıdır.
Boxman, DeGraaf ve Flap	Sosyal sermaye, girişimcinin destek alabileceği kişi sayısı ile bu kişilerin elindeki kaynaklardır.
Knoke	Girişimcilerin, işletme içinde ve işletmeler arasında sosyal sermaye kaynaklarına ulaşmak için ağ kurma ve bunları harekete geçirme sürecidir.
Brehm ve Rahn	Sosyal sermaye, grupların değişiklik yaratabilen davranışlarındaki sorunların çözümü için gruplar arasındaki ilişkiler ağıdır.
Inglehart	Girişimci bireylerin, gönüllü birliklerdeki ağlarda meydana çıkardıkları güven ve hoşgörü kültürüdür.
Nahapiet ve Ghoshal	Bir bireyin veya sosyal birimin sahip olduğu ilişkiler ağından sağlanan ya da bu ilişkiler aracılığıyla elde edilen gerçek ve potansiyel kaynakların toplamıdır.
Pennar	Girişimcinin bireysel davranışı ile ekonomik büyümeyi sağladığı sosyal ilişkiler ağıdır.
Belliveau, O'Reilly ve Wade	Girişimcinin kişisel ağı ve kişisel ağları ile kurduğu seçkin kurumsal bağlantılarıdır.
Schiff	Bireyler arasındaki ilişkileri etkileyen ve fayda fonksiyonu ile üretim girdilerini sosyal yapı ile oluşturan sermayedir.
Lin	Aktörlerin eylemlerinde kullanabildikleri ve toplumsal ağlar içerisinde gömülü bulunan kaynakları içerir.

WB	Toplumdaki sosyal ilişkileri niceliksel ve niteliksel olarak biçimlendiren kurumları ve yasaya uygun kuralları ifade etmektedir. Bu bakımdan sosyal sermaye, yalnızca toplumsal altyapıyı oluşturan değil, toplumu bir arada tutan kurumlara dayanır.
OECD	Sosyal sermaye, bir topluluk içerisinde veya topluluk arasında işbirliğini sağlayan anlayışlar, paylaşılan değerler ve yasaya uygun kurullarla oluşan ağlardır.
ECLAC	Bir grubun desteklenmesi için, bireyin erişebildiği sosyal ağlarla kaynakları harekete geçirebilme yeteneğidir.

**Kaynak:** Aslan'dan [2012], Altun'dan [2011], Günkör'dan [2011], Özdemir'den [2007], Kösemen'den [2010], Baştürk'ten [2011], Özcan'dan [2011], Adler ve Kwon'dan [2002] aktaran Şavkar, 2011: 16.

Tablo 2'de görüldüğü gibi özellikle kavramın önemli isimlerinden olan Bourdeu, Coleman, Putnam ve Fukuyama gibi düşünürlerin sosyal sermaye konusunda yapmış oldukları tanımlar, girişimcinin kullandığı sosyal sermayenin temel yaklaşımları olarak ele alınabilir. Yapılan tüm sosyal sermaye tanımlarından da anlaşıldığı üzere girişimcilerin sosyal sermayeleri üç önemli noktada belirginleşmektedir. Bunlardan birincisi girişimcilerin sosyal sermaye olarak destek alabilecekleri gruplar, ikincisi bu gruplar ile oluşturulan karşılıklı güven, norm ve değerler, üçüncüsü resmi ve resmi olmayan sosyal ağlar ve kurumlardır (Şavkar, 2011: 17).

### 3.2.1. Sosyal Sermayenin Türleri

Bilim adamları, yeni işe başlayan girişimcilerin kullandığı sosyal sermayeyi çeşitli şekillerde sınıflandırmıştır. Araştırmacıların büyük bir çoğunluğu gerek yeni girişimcilerin gerekse de sürdürülebilir iş hacmini yakalayan girişimcilerin kullandığı sosyal sermayeyi; bağlayıcı, birleştirici ve köprü kuran şeklinde üçe ayırırken, bazıları sivil toplum ve kamusal toplum olarak ikiye ayırmış, bazıları da sosyal sermayeyi güçlü ve zayıf bağlar şeklinde çeşitlendirmiştir. Girişimcilerin kullandıkları sosyal sermayenin bahsedilen çeşitleri aşağıda açıklanmıştır (Keskin, 2008: 15).

#### 3.2.1.1. Bağlayıcı, Birleştirici ve Köprü Kuran Sosyal Sermaye

Bağlayıcı sosyal sermaye, girişimcinin kendisi gibi ya da kendisine yakın insanlarla sık sık tekrar eden ve uzun süreli ilişkilerle kurulan; karşılıklı güven, geliştirilen ortak normlar ve ilişki şekilleriyle ortaya çıkan sermaye türüdür. Mesela, aile fertleri arasındaki ilişkiler ya

da aynı grup içinde yer aldığı bireyler arasındaki ilişkiler bağlayıcı sermayeye örnek olarak verilebilir (Tüysüz, 2011: 20).

Birleştirici sermaye türü, politikadaki elit kesim ile halk arasındaki ya da farklı sosyal sınıflar ile girişimci bireyler arasındaki sosyal statü ve farklı güç düzeylerinden kaynaklı ortaya çıkmaktadır. Güce ve etkiye sahip bireyler ile güce ve etkiye sahip olmayan bireyleri bir araya getiren bağlar, birleştirici bağlardır (Woolcook'dan [2000] aktaran Öğüt ve Erbil, 2009: 56).

Bir bölgedeki bireyin başka bölgelerde yaşayan bireylerle ve gruplarla kurdukları ilişkilerle meydana getirdikleri sermaye, köprü kuran sermayedir (Tüysüz, 2011: 21). Köprü kurucu ağlar; sınıf, din, etnik köken, eğitim gibi konularda farklı insan gruplarıyla kurulan ilişkiler ile ortaya çıkmaktadır (Gerni, 2013: 39). Değişik sosyo-ekonomik statüye sahip insanlar arasında ilişki kurulmasını sağlayan ve bu sayede kazanımların artmasına neden olan bir sermaye türüdür.

### ***3.2.1.2. Sivil Toplum Sosyal Sermayesi ve Kamu Sosyal Sermayesi***

Collier sosyal sermayeyi; sivil toplum sosyal sermayesi ve kamu sosyal sermayesi şeklinde sınıflandırmıştır. Sivil toplum sosyal sermayesinde; bireyler kendiliğinden örgütlü hale gelerek oluşturdukları gruplarla kurulan ilişkilerdir. Normlar, inançlar ve değerler çok önemlidir. Bu kurulan gruplara; dernekler, sivil toplum örgütleri, topluluklar örnek olarak verilebilir (Keskin, 2008: 16).

Kamu kesimi sosyal sermayesi ise, kaynağını girişimcinin yer aldığı yerleşkenin kamu kesiminin sahip olduğu sosyal ve siyasal yapılardan alır. Güven ortamı çerçevesinde oluşur (Yıldız ve Topuz, 2011: 207).

Robert Putnam, vatandaşların bir birine kenetlenmesinin güçlü devlet kurumları meydana getirdiğini ve devlet kurumlarının da bu ortamda vatandaşların kenetlenmesini sağladığını düşünmektedir (Kaya, 2011: 37). Burada sivil ve kamusal kesimin hem birbirlerini ikame ettikleri, hem de tamamladıkları söylenebilir. Her iki terimi bir arada tutan şey ise, ikisinin de kolektif eylem problemlerini çözerek bir toplumda sosyal düzenin sağlanmasına yardımcı olmalarıdır (Özcan, 2011: 32-34).

### ***3.2.1.3. Güçlü Bağlar ve Zayıf Bağlar***

Granvetter (1985) sosyal sermayeyi güçlü bağlar ve zayıf bağlar şeklinde

sınıflandırmıştır. Güçlü bağlar, aile ve yakın arkadaşlar arasında tekrar eden kalıcı, yakın ve yoğun ilişkileri; zayıf ağlar ise farklı kültür ve sosyal gruplara ait arkadaşlıklar veya geçici ilişkilerdir. Güçlü bağlarda içe dönüklük özelliğinden dolayı farklı bilgilere ulaşmak zordur, kendileri dışındakileri dışlama gibi olumsuzlukları vardır. Zayıf bağlar da bireyler daha geniş çevreye ve kaynaklara ulaşmaktadır (Gerni, 2013: 34).

Toplumda güçlü, birbirine yoğun ağlarla bağlanmış gruplar benzer bilgileri paylaşırlar. Dışarıdan gruba katılanları dışlama eğilimdedirler. Oysa zayıf bağların, fikirleri ve bilgiyi eyleme dönüştürmek için dışsallık eğilimleri vardır. Bu duruma örnek verecek olursak; girişimci bir bireyin sahip olmadıkları kaynaklara, yakın ve güçlü ilişkilerinin olduğu tanıdıklarından ziyade, daha az görüştüğü tanıdıklar vasıtasıyla ulaşabilmesidir. Bu durumun dayanağı, girişimci bireyin yakın arkadaşlarıyla aynı çevreye sahip olmasıdır. Aynı çevreye sahip olunması sebebiyle aynı bilgiye de sahip olunabilir. Bu nedenle girişimci birey farklı yakın çevrelere sahip olduğunda tanıdıkları, kendilerinin tanımadıkları insanları da tanıdığından, girişimci yenilikçi olan bir bilgiye farklı çevreye sahip bireylerin aracılığıyla ulaşmış olurlar. Yani girişimcinin tanıdığı insanlar kendilerini daha geniş bir kesimle bağlantılarını sağlamaktadır. Sık görüşülen yakın arkadaşlar girişimci bireye yardımcı olmak konusunda tanıdıklara göre daha hevesli olsalar bile, genellikle tanıdıklarla olan bağlantılar girişimci bireyler için daha yararlı olmaktadır (Kaya, 2011: 40-41).

### **3.2.2. Sosyal Sermayenin Kaynakları**

Girişimci için sosyal sermayenin kaynakları, aileden millet kadar uzanan gruplara dayanmaktadır. Şavkar (2011: 40) sosyal sermayenin kaynaklarını; aile, işletmeler, kamu, sivil toplum örgütleri ve diğer sosyal gruplar olarak saymıştır. Aşağıdaki alt başlıklarda sosyal sermayenin kaynakları ele alınmıştır.

#### **3.2.2.1. Aile ve Sosyal Sermaye**

Aile, toplumun en küçük sosyal birimidir. İnsanın tanıdığı ilk ve en etkili gruptur. Bireyin çevresiyle düzenli ilişki kurmasında ailenin önemli bir etkisi vardır. Birey ailede gözlemleyerek, yaparak, yaşayarak öğrenmekte ve kişiliğini oluşturmaktadır. Çocukluk döneminde kazanılan davranışlar, bireyin yaşamında oluşturacağı sosyal çevreyi belirlemektedir (Karagül ve Masca, 2005: 44-45).

Ailelerin sosyal sermayeyi yaratmadaki sözü edilen rolü onun, ev içerisinde her iki

ebeveynin ya da birinin varlığı ya da kardeş sayısı gibi yapısal özelliklerinden etkilenecektir. Bu bileşenler, ebeveyn ile çocuk arasındaki kişiler arası etkileşimin yapısını, sıklığını ve sürekliliğini belirleyecektir. Yapısal özellikler ebeveyn ve çocuk arasındaki etkileşimin nitelik ve niceliğini biçimlendirdiği kadar, çocuğun akademik başarısını ve akademik beklentilerini de etkileyecektir. Ailenin yapısal özellikleri kadar, sosyal sermayenin süreç bileşenleri de sosyal sermayenin üretimini etkileyecektir. Buna göre; ebeveynlerin çocuklarına gösterdikleri ilgi, onların ev ödevleriyle ilgilenme, önemli okul aktivitelerini onlarla tartışma, gelecek planlarına ortak olma gibi süreçler hatta televizyon izlemeyi sınırlama, ev ödevlerini yapıp yapmadığını gözetleme gibi kısıtlayıcı aktiviteler de aile içerisinde sosyal sermayenin üretimini ve üretilen sosyal sermayenin miktarını etkileyecektir (Eşki, 2009: 116).

Ailede sosyal sermayenin belli bir seviyede olması için aile büyüklerinin çocuklarına güven, işbirliği ve dayanışma ruhu gibi kavramları aşılmalıdır. Çocuklarını bencil, yardım severlikten uzak, güvensiz bir ortamda yetiştiren ailelerde sosyal sermayeyi tesis etmek oldukça zordur.

#### ***3.2.2.2. Sivil Toplum Kuruluşları ve Sosyal Sermaye***

Sivil toplum kuruluşları, resmi kurumların dışında çalışmalar yapan ve resmi kurumlardan bağımsız olarak işlerini yürüten, sosyal, politik, ekonomik, kültürel, çevresel amaçları doğrultusunda lobi çalışmaları yapan, çalışanlarını ve üyelerini gönüllü olarak kuruluşa katan örgütlenmiş kuruluşlardır.

Sivil toplum kuruluşlarının özünde dayanışma vardır. Mensup olduğu üyelerine ekonomik ve sosyal anlamda destekler sağlayarak, bireylerin çevresiyle iletişimi güçlendirmektedirler.

Sivil toplum kuruluşlarının ülke ekonomisi için en önemli unsuru, sivil toplum örgütlerinin ülkenin ve toplumun amaç ve faaliyetleriyle ters düşmemesidir. Sivil toplum kuruluşları toplumda dayanışmayı destekleyen örgütler olmalı, toplumsal çözülmeye ve ayrışmaya yol açmamalıdır.

#### ***3.2.2.3. Devlet ve Sosyal Sermaye***

Devlet, bireyin en önemli ve en güçlü sosyal sermayesidir. Devletin görevi, sosyolojik yapıyı güçlendirerek, yurttaşlarının gelişmesine önderlik yapmaktır. Bunun için sosyal politikalar geliştirerek; eşit gelir dağılımı, işsizliğin engellenmesi, eğitim, sağlık gibi



hizmetlerde halkının eşit yararlanmasını sağlayacak uygulamaları gerçekleştirmelidir. Böylece bireyler, güçlü devlet politikaları ile güçlü sosyal sermaye kazanımları elde etmiş olurlar (Kaya, 2011: 38).

Eğitim, devletin sosyal sermaye oluşturduğu en etkili alanıdır. Çünkü eğitilmiş bireyler, devletin sosyal etkinliğini artırır. Örnek verecek olursak; yüksek nitelikli bürokratların yetiştirilmesi yolsuzlukla mücadele etmede ve dolayısıyla sosyal sermaye kazanımında çok önemlidir. Devlet, bireylerin haklarını, adaletini ve güvenliğini sağlayarak, sosyal sermayenin oluşmasına imkân sağlarlar (Şavkar, 2011: 43).

Devletin etkin bir sosyal sermaye uygulaması için ekonomik yapıyla da ilgilenmesi gerekmektedir. Devlet, uygulayacağı ekonomik programlarla gelir dağılımında eşitliği sağlamalı, yolsuzluklara mücadele etmeli ve yurttaşının hakkını almasında sonuna kadar yanında olmalıdır. Her bir yurttaş, devletine güvenmelidir. Çünkü sosyal sermaye güven ile beslenmekte ve oluşmaktadır (Kaya, 2011: 38).

Devlet, bahsedilen politikalarla girişimcilerin sosyal sermayelerine önemli katkı sağlayabilmektedir. Böylece girişimciler de iş fikirlerini hayat geçirmede daha başarılı olacaklardır. Başarılı girişimcilerin ekonomiye sağlayacağı katkı ile sonuçta devletin uygulamış olduğu bu politikalar uzun vadede toplumsal kazanıma dönüşmüş olacaktır.

### **3.2.3. Sosyal Sermayenin Belirleyicileri**

Sosyal sermayenin belirgin, sınırlanmış bir çerçevesi yoktur. Ancak; eğitim, yaş, gelir gibi bazı belirleyiciler sosyal sermaye için sıralanmıştır (Günkör, 2011: 24).

#### **3.2.3.1. Gelir**

İnsanların sahip oldukları gelir düzeyi birçok yönden sosyal sermayesini etkilemektedir. Bunlardan biri, bireyin belirli toplumsal ağlara ve sosyal ortamlara katılabilmesi için belli bir gelir düzeyine sahip olması gerekliliğidir. İkincisi ise, yüksek gelir düzeyine sahip bireyler statüleri gereği daha fazla sosyal ilişkiler içerisindedirler. Bu durum gelir arttıkça sosyal sermayenin de artacağını göstermektedir (Öksüzler, 2006:119).

#### **3.2.3.2. Eğitim**

Bireyin eğitim durumu, sosyal sermayenin belirleyicileri arasında büyük öneme

sahiptir. Eğitim düzeyi yüksek olan bireyler hem daha geniş ağlara sahip olmakta hem de sahip olduğu ağlar heterojen özellikler taşımaktadır. Dolayısıyla yüksek eğitim düzeyine sahip bireyler daha geniş fırsatlara sahip olmaktadır. Yine benzer şekilde, her hangi bir meslek sahibi olup çalışan kişiler çalışmayanlara göre daha güçlü sosyal sermayeyi ellerinde bulundururlar (İnce, 2014: 70).

Lauglo, sosyal sermayenin yüksek düzeyli eğitim ile ilişkili olduğunu, özellikle avantajsız bir geçmişe sahip bireyler için büyük önem arz ettiğini, sosyal sınıfın dezavantajlarını etkisiz hale getirip; zayıf olan sosyal sermayeyi iyileştirdiğini belirtmiştir (Güngör, 2011: 30).

### **3.2.3.3. Yaş**

Yaş ile sosyal bağlar kurma ve ilişki geliştirme arasında bir ilişki görülmektedir. Bu düşünceden hareketle sosyal sermayenin yaşla birlikte artması beklenmektedir. Günkör (2011: 20) çalışmasında, yaşlı nüfusun yüksek olduğu toplumlarda daha çok sosyal sermaye kullanıldığını ifade etmiştir.

Bireyin yaşının sosyal sermaye düzeyini belirlediğine dair farklı görüşler bulunmaktadır. Bazı çalışmalar, yaşın ilerlemesi ile birlikte bireyin sosyal sermayesinin de artacağını vurgularken, bazı çalışmalar ise, bireyin yaşının ilerlemesi ile birlikte bireye yapılacak yatırımın azalacağını ve dolayısıyla sosyal sermayesinin de azalacağını ifade etmiştir (İnce, 2014: 70).

### **3.2.3.4. Şehrin Büyüklüğü**

Şehrin büyüklüğünün sosyal sermayeye etkisi konusunda yapılan çalışmaların bir kısmı küçük ve kırsal yerleşim yerlerinin, ilişkilerin niteliğinden dolayı, kentlere göre daha yüksek sosyal sermaye birikimine sahip olduğunu iddia ederken, diğerleri ise kentlerin, sunduğu sosyal ve ekonomik imkânlardan dolayı, sosyal katılıma daha açık olduğunu savunmaktadır (Günkör, 2011: 25).

Öksüzler (2006:120-121), şehirler büyüdükçe ekonomisinin de büyüdüğünü ve bu büyüyen ortamlarda bireyler için güven faktörünün daha önemli hale geldiğini vurgulamıştır. Büyük şehirlerde sağlanacak güven duygusu ile bireylerin sosyal sermayeleri gelişecektir.

### **3.2.4. Sosyal Sermayenin Boyutları**

Sosyal sermayenin üç boyutunun olduğu ileri sürülmüştür. Bu nedenle sosyal sermaye; yapısal boyut, ilişkisel boyut ve bilişsel boyut olarak incelenmiştir (Nahapiet ve Ghoshal'dan [1998] aktaran Şavkar, 2011: 47). Bu başlıklar aşağıda detaylı açıklanmıştır.

#### **3.2.4.1. Yapısal Boyut**

Yapısal boyut, sosyal etkileşimi içermektedir. Bireylerin kiminle bağlantı kurulduğu ve nasıl bağlantı kurulduğunu temsil eder. Scott [1991] ile Wasserman ve Faust [1994], bu boyutta önemli olan bireylerin arasında bağlantı olup olmadığını, Krackhardt [1989] ağın nasıl yapılandığını, Tichy, Tushman ve Fombrun [1979] ağ bağlantısındaki yoğunluk, ilişki kurabilme ve hiyerarşisini vurgulamıştır (Aktaran Akyazı, 2014: 13). Diğer bir deyişle yapısal boyut, bireylerin arasındaki sosyal etkileşimi ele alır. Bireyler sosyal etkileşimde kullandıkları sosyal ağlar ile sosyal, kültürel ve iktisadi hedeflere ulaşmayı arzulamaktadırlar.

Yapısal boyutta, rol yapanlar, ilişki şekilleri ve ilişki bağlarının var olup olmadığına bakılmaktadır. Eğer var ise, bu bağlantının nasıl biçimlendiğine bakılmaktadır. Böylece, bireylerin kime ve nasıl eriştiği genel olarak değerlendirilebilmektedir (Kapu, 2008: 272).

#### **3.2.4.2. İlişkisel Boyut**

İlişkisel boyut, ilişkilerdeki gömülü güvenle ilgilenmektedir. Bu boyut, insanların birbirleriyle etkileşimleri sonucu geliştirdikleri kişisel ilişkileri içermektedir (Nahapiet ve Ghoshal'dan [1998] aktaran Akyazı, 2014: 13). İnsanların birbirleriyle etkileşimleri sonucu geliştirdikleri saygı ve arkadaşlık gibi belirli kişisel ilişkilere odaklanmaktadır. Bireyler kurdukları kişisel ilişkiler sayesinde sosyalleşmekte, kabul görmekte ve saygınlık sağlayabilmektedir (Akyazı, 2014: 13). Örneğin eşit pozisyonda aynı ağ içerisinde bulunan bireylerin kişisel ve duygusal yaklaşımları diğer grup içerisindeki bireylerden farklı ise, davranışları da farklılık gösterecektir (Kapu, 2008: 273).

İlişkisel boyutun önemli unsurları arasında; güven, zorunluluklar ve beklentiler, özdeşleşme, normlar ve yaptırımlar gibi ilişkiler bulunmaktadır (Altunoğlu vd., 2017: 191).

### **3.2.4.3. Bilişsel Boyut**

Sosyal sermayenin üçüncü boyutu; bilişsel boyuttur ve ortak kodları, yorumları ve anlam sistemlerini içinde barındırmaktadır. Ortak amaçlara ulaşmak ya da sosyal ortam içinde kabul edilebilir davranışları içeren ortak anlayışı paylaşmaktadır. Bilişsel boyut ile sosyal sistemde hareket etmenin uygun yolları oluşturulur. Bilişsel boyutun kaynakları; ortak dil ve kurallar (Arrow, 1974; Cicourel, 1973; Monteverde, 1995) ve paylaşılan ortak anlatılar (Orr, 1990) olarak sıralanmıştır (Nahapiet ve Ghoshal'dan [1998] aktaran Akyazı, 2014: 14).

Bilişsel sosyal sermaye, sosyal sermayeyi mikro açıdan özel bir mal, makro açıdan ise kamusal bir mal olarak görmektedir. Bilişsel sosyal sermayenin bu tür özellikleri toplumda var olan potansiyel kaynakların etkin işleyen ağlar sayesinde ekonomiye ivme kazandırılmasıyla sağlanır. Bilişsel sosyal sermaye yaklaşımı var olan sosyal sermayenin nasıl yönetilmesi ve işlenmesi gerektiğini araştırma konusu yapmaktadır (Kitapçı, 2016: 109).

### **3.2.5. Sosyal Sermayenin Ölçülmesi**

Sosyal sermaye, ona sahip bireyler ve topluluklar için önemli bir değerdir. Bu değer in ölçülmesi ise oldukça zordur. Bu zorluğun birinci nedeni, sosyal sermayenin parayla ölçülmesinin mümkün olmamasıdır (Karaçay, 2008: 30). Ayrıca sosyal sermayenin doğası gereği kapsamlı, boyutlu ve zamanla değişiklik gösteren, yoruma açık verilere dayanmaktadır. Bir başka nedeni ise güven, normlar ve sosyal ağlara katılım gibi göstergelerin yaklaşık olarak ölçülebiliyor olmasıdır (Erselcan, 2009: 248). İlişkilere dayalı verileri içermesi sosyal sermayenin ölçümünü ve uygun göstergelerle hazırlanmasını zorlaştırmaktadır (Field, 2008: 196).

Robert Putnam, ABD eyaletlerinde araştırmalar yaparken çeşitli veri setleri oluşturmuştur. Putnam'ın sosyal sermaye ölçütleri olarak; örgütsel hayata katılımın yoğunluğu, halkın katılımı (örneğin oy kullanma), topluluk ve gönüllülük (gruplar ve gönüllü organizasyonlarda yer alma), gayri resmi sosyallik (örneğin; ziyaret eden arkadaşlar), kişisel güven seviyelerini içeren bileşik bir endekse dayanmaktadır (OECD, 2001: 43).

Dünya Bankasına göre, sosyal sermayenin ölçülmesi için öncelikli unsurlar arasında kurumsal üyelikler, resmi olmayan ağların kullanımı, programlara katılım, iletişim medyası kullanımı, bir okula dahil olma, gönüllü faaliyetlere katılma, kurumlara güvenme derecesi, diğer şirketlerle çalışma ve işbirliği yapma isteği ve belli bir gruba ait olma hissi gibi faktörler gelmektedir (World Bank'dan [t.y.] aktaran Tüysüz, 2011: 16-17).

### 3.2.6. Sosyal Sermayenin Girişimcilik Açısından Önemi

Günümüzde sosyal sermaye, girişimcilere diğer sermaye türleri ile elde edilemeyecek avantajlar sağlamaktadır. Öncelikle girişimcinin farklı fikirlere, bilgilere ve yeniliklere ulaşmasını sağlayabilecek ilişkilerin oluşmasını sağlamaktadır. Girişimci kurduğu işletmede rekabet üstünlüğü sağlayabilmek için hem zayıf hem de güçlü sosyal bağlarını kullanarak, stratejik avantajlar sağlayabilmektedir. Girişimciler, sosyal sermaye kaynaklarını kullanarak işlem maliyetlerini düşürebilmektedir. Sosyal ilişkilerini geliştirerek, yatırımları için ihtiyaç duydukları sermaye kaynaklarına kolaylıkla erişebilirler.

Sosyal sermaye kurduğu ağlar ve ağ ilişkileri ile kurum içi ve kurum dışı paydaşlar ile grup etkinlikleri, toplantılar, sosyal faaliyetler düzenlerler. Girişimciler açısından sosyal ağlar, onlara sosyal sermaye bulma fırsatı sağlamanın yanı sıra girişimciye kimlik, temel/kritik bilgi ve kıt kaynaklara erişme imkânını sağlar. Girişimciler sosyal ağlar ile örgütsel ilişkilerini genişleterek eğitim, denetim ve mali sermaye elde edebilirler. Kendi ile ilgili güven ortamını yaratmayan yeni girişimcinin, ekonomik teşebbüslerinde başarıya ulaşmaları mümkün değildir. Sosyal sermaye, dış ağlarla köprü oluşturarak, hem kuruluş içi güvenin artırılmasını hem de kaynaklardan yararlanmayı sağlar. Girişimciler sosyal sermaye gücünü arttırmak için güven faktörüne başvururlar. Bu güven faktörü girişimciler yakın kuruluşlarla özel bir bağ oluşturmakta ve ayrıca köprüleme görevi ile bilgi kaynaklarına ulaşım imkânı sağlamaktadır. Sosyal yapının özellikleri de girişimcilerin güven duygusunu etkilemekte, girişime yön vermektedir. Güven temelli sosyal ilişkiler ile girişimciler ve müşteriler karşılıklı olarak birbirlerini sosyal yapıları ile beslemektedirler.

Buene ve diğerleri (2004: 558) girişimciler için sosyal sermayenin;

- Yeni iş kurmayı ve mesleki başarıyı etkilediğini,
- İş arama sürecinde iş arayana yardımcı olduğunu,
- Birimde kaynak alışverişinin yapılmasını kolaylaştırdığını,
- Yenilik ve verimlilik sağladığını,
- Personel devir hızını düşürdüğünü,
- Entelektüel sermayenin yaratılmasına yardımcı olduğunu,
- Tedarikçi ilişkilerini, üretim ağlarını ve öğrenmeyi kuvvetlendirdiğini ifade etmiştir.

Ayrıca örgüt içinde yardımlaşma ve işbirliğini sağladığını, çatışmaları çözümlendiğini, strateji geliştirmeyi desteklediğini, bilgi eksikliğini en aza indirdiğini ve işlem maliyetlerini

azalttığını ileri sürmüştür (Akyazı, 2014: 15).

Sosyal sermayesi üst noktalarda olan toplumlarda yeni iş girişiminde bulunan girişimcilerin daha güvenli, daha kolay, daha kârlı, kısacası faaliyetlerini daha verimli yaparken, sosyal sermaye seviyesi düşük toplumlarda girişimciler istedikleri verimi ve gelişmeyi sağlayamadıkları görülmüştür. Diğer yandan sosyal sermayesi düşük olan toplumlarda yeni girişimcilik faaliyetinde bulunan birey iletişimde bulunduğu kişi veya gruplarla çeşitli nedenlerle çatışmalar yaşamakta ve yaşadığı bu dışsal olumsuzluğa karşı koyamamaktadır (Şavkar, 2011: 25).

### 3.3. Girişimcilik Açısından Yapısal Sermaye

Yapı, işimizi daha etkin ve verimli yapmamızı sağlayan şeydir ve iletmemize rekabet üstünlüğü sağlar (Yılmaz: 2015: 40).

İşletmelerin yapısal sermayesi, işletmelerin sahip olduğu yöntemleri, teknolojileri ve süreçleri kapsamaktadır. Yapısal sermayede işletmenin kültürü, müşteri ve pazara ilişkin veri tabanı, üretim sistemleri, personel performans yönetimi gibi öğeler yer almaktadır. Bu öğeler, girişimcilerin çalışanlarıyla, çalışanların birbirleri ile iletişimlerini sağlamaktadır.

Literatürde yapısal sermayenin tanımı ve içeriği konusundaki yaklaşımlar Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3.** Yapısal Sermayeye Yönelik Tanımlar

DÜŞÜNÜRLER VE KURULUŞLAR	TANIMLAR
Alama (2007)	Bir işletmenin çalışmasını belirleyen maddi olmayan duran varlıklardır.
Carson ve diğerleri (2004)	Verimlilik artıran süreç ve yöntemlerdir.
Odoñez de Pablos (2004)	İşletmenin rutinlerini, süreçlerini, veri tabanlarını ve stratejilerini birbirine bağlayarak bütün haline getirilen ve işletmede kalan bilgidir. Çalışanların evlerine gösteremediği bilgidir.
Zornosa ve diğerleri (2000)	Çalışanların, organizasyonlardaki süreçleri içselleştirerek edindiği bilgilerdir.
Kogut ve Zander (1996)	İşletmenin üstün özellikleri ve değerleri arasında eşgüdüm ve uyum sağlayan yapılarıdır.
Euroforum (1998)	Paylaşılabilir ve çoğaltılabilir hale gelmiş kullanılan bilgilerdir.
Bontis (1996)	İşletmenin işleyişini sağlayan, teknoloji, yöntembilimi ve süreçleri tanımlayan çalışma şeklidir.

**Kaynak:** García-Álvarez vd.’den [2011] aktaran Yılmaz, 2015: 41.

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşıldığı üzere yapısal sermaye; kurumsallaştırılmış bilgi, teknoloji, veri tabanı, donanım, yazılım, yapı, sistem, patent marka gibi üretkenlik artıran unsurları ve süreçleri içermektedir. Yapısal sermaye, işletmeye aittir, paylaşılabilir, yeniden üretilebilir, mekaniklik ve şirket yapısı ile ilgilidir, ticareti yapılabilir ve insan sermayesinden müşterilere gerçekleşen akımda dağıtım kanalı işlevi görür. İşletmenin piyasa gereklerini karşılayan örgütsel yeteneklerin bütünüdür. İşletmelerde oluşturulan bilgiler ve bu bilgiler ile elde edilen verilen oluşturulması, işlenmesi ve uygulanması ile faaliyetler daha etkin ve verimli olacaktır (Haykır-Hobikoğlu, 2011: 88).

Yapısal sermaye organizasyonların rutinlerden, prosedürlerinden, sistemlerinden, kültürlerinden ve veri tabanlarından oluşan bilgidir. Bu bilgi kaynağı ile girişimciler, faaliyetleri ile ilgili denemeler yapmakta, denemelerle yaşanabilecek başarısızlıkları göğüsleyebilmekte ve tekrar deneme ile çözümler yaratabilmektedir. Duruma örnek verecek olursak; dünyaca ünlü Xerox firmasının bilgisini nasıl yapısal sermayeye dönüştürdüğüne bakmak gerekir. Xerox firması yılda ortalama 250.000 tamir talebi karşılayan teknik servisin tamirlerle ilgili hazırladığı bilgiler ile bilgisayar ortamında oluşturulan bir arıza onarım veri tabanı hazırlamıştır. Bilgiler ışığında oluşturduğu veri tabanı ile yılda on bir milyon dolar tasarruf edecek olan Xerox firması işletmesine kazandırdığı yapısal sermaye ile rekabet gücünü artırmıştır (Stewart'dan [2000] aktaran Kızıl, 2009: 62).

Girişimcinin en önemli görevi, bilgiyi işletmesine alıp, bilgiyi işletmesinin malı haline getirmektir. Bilginin işletmenin malı olması sağlanabilirse, o zaman yapısal sermaye sağlanmış olur. Edison, General Electric adını alacak işletmeyi kurmakla, kendi beşeri sermayesini, yapısal sermayeye dönüştüren başarılı bir mucit ve girişimci olmuştur (Şahin, 2011: 110).

### **3.3.1. Yapısal Sermayenin Unsurları**

Yapısal sermaye, girişimcinin iş görmesini mümkün kılan destekleyici bir altyapıdır. Yapısal sermaye, işletmede kullanılan veri tabanlarını, örgütsel haritaları, süreçleri, bilgi sistemlerini, patent, marka, lisans gibi üretkenlik oluşturan unsurları içermektedir. Bütün bu açıklamalar çerçevesinde girişimcinin kullanacağı yapısal sermaye dört ana göstermek mümkündür. Bunlar; sistem, yapı, strateji ve kültürdür (Saint-Onge'dan [1996] aktaran Yılmaz, 2015: 41).

### **3.3.1.1. Örgüt Kültürü**

Örgüt, bireylerin ihtiyaçlarını yalnız olarak karşılayamamalarından ortaya çıkmıştır. Kültür ise bireysel görüşlerin, paylaşılan düşüncelerin, değerlerin ve normların toplamını ifade eder. İşyerinde işletmeye nasıl bakacaklarını ve nasıl davranacaklarını öğreten, bu öğretiler için ilişkileri destekleyen örgüt ya da işletme kültürü, bireyler arası ilişkilerin ve iletişimin artmasını ve doğal olarak bilgi paylaşımı ve ortak çalışmayı desteklemektedir (Arıkboğa, 2003: 97).

Örgüt kültürü, örgüt üyelerinin ortak amaçlarla benzer davranışlar sergilemelerine neden olur. Örgüte dışarıdan katılanlar ile ilişkiler, takım çalışmaları ve karar alma vb. konularda nasıl düşünmeleri ve nasıl davranmaları gerektiği konusunda bilinç oluşturur. Örgüt yapısının devamlılığını sağlar (Yılmaz, 2015: 45). Ortak çıkar ve amaçları için bir araya gelen insanlar iş hayatının performansını da etkilemektedir.

Örgütsel kültürün özelliklerinin belirlenmesi; öğrenme, ilerleme ve değişmeye dönük nasıl bir dinamik kültürün oluşturulması gerektiği konusunda okul yöneticilerine yardımcı olabilir. Çünkü yenilik ve yenileşme, örgütsel davranışın değiştirilmesiyle gerçekleşebilir. İleriye dönük olarak örgütsel davranışın yönlendirilmesi, özellikle dinamik bir kültürün varlığına ve yönetimine bağlıdır. Örgütsel kültür, hem örgütsel yapıya ve hem de davranışa yönelik olarak yapılacak yeniliklerde dikkat edilmesi gereken kritik bir faktördür (Çelik ve Perçin, 2000: 116).

Kısaca özetlemek gerekirse, yapısal sermayenin örgütsel bileşenleri, örgüte ilişkin hemen her şeydir denilebilir. Günümüzde örgütler yaşayan birer organizma gibi görülmektedir. Nasıl ki bir organizmanın her bir ögesi organizma için hayati öneme sahipse, örgütün bileşenlerinin de yapısal sermayede yaşamsal öneme sahip olduğu ifade edilebilir.

### **3.3.1.2. Entelektüel Varlık ve Entelektüel Mülkiyet**

Entelektüel varlık, bilgi kırıntısının herhangi bir parçası olan planlar, prosedürler, eskizler, çizimler, projeler gibi dokümanlardır. Entelektüel varlıklar zihinde olmayan dokümanlara geçirilmiş, bir yerden bir yere aktarılacak işletmeye ait bilgileri içermektedir. Koruma altına alınmış her bir kalem ise entelektüel mülkiyettir. İşletmedeki insan sermayesi tarafından yaratılmış ve sonra da işletmenin mülkü olmuş değerlerdir (Eren ve Akpınar, 2004: 12).

Entelektüel mülkiyetin dört temel elemanı bulunmaktadır. Bunlar; patentler, ticari



sırlar, markalar ve telif haklarıdır. Patent, lisans gibi gayri maddi varlıklar entelektüel mülkiyet ile somut değerler dönüşür ve böylece bir piyasa değeri oluşur. Girişimciler, bilgi, patent, ticari marka, telif hakları ve ticari sırları gibi değerleri entelektüel mülkiyet ile somutlaştırabilmektedir. Girişimci işletmesine satın alacağı fiyatı hesaplarırken entelektüel mülkiyetin işletmesine nasıl bir değer katacağını bilmesi gerekmektedir (Bontis vd.'dan [2000] aktaran Yılmaz, 2015: 56-57).

Yoğun Ar-Ge faaliyetleri ile kazanılan patentler, bir yazının veya eserin korunmasını sağlayan telif hakları, tarafların yaptıkları anlaşmaları başkalarına aktarmalarını yasaklayan ticari sırlar entelektüel mülkiyet ile yasal korumasını sağlayarak, girişimcinin işletmesine değer katmaktadır (Kerimov, 2011: 19)

Bilişim teknolojilerinde yaşanan en önemli sorun fikri eserlerin korunması ve yeni eserlerin üretilebilmesidir. Fikri eserler bir yazılım olabileceği gibi, müzik ya da edebiyat gibi eserlerde üçüncü şahısların tehdidi altındadır. Fikri mülkiyet hakları ile bu varlıklarda ulusal ve uluslararası yasalar ve kanunlarla korunmaktadır (Dedeoğlu, 2006: 3-4). Sınai mülkiyet hakkı ile de sanayi ve tarımdaki buluşlar, yenilikler ve tasarımlar yasal koruma altına alınmakta olup, ürünü üretme ve satma hakkını ilk kullanıcısına vermektedir.

### **3.3.1.3. Bilgi İşlem Altyapısı**

Gelişmekte olan işletmeler en çok bilgi toplamaktadırlar. Bilgiler, teknolojik araçlar vasıtasıyla toplanmakta ve işlevsellik kazanmaktadır. İşletmelerde oluşturulan bilgi teknolojileri ile veriler toplanmakta, depolanmakta, kategorilere ayrılmakta, analiz edilerek işlenmektedir (Yılmaz, 2015: 51).

Bilgi yönetiminde asıl amaç, mevcut bilgileri paylaşmak, geliştirmek ve servis etmektir. İşletmede etkin bir bilgi paylaşımı için (Eren ve Akpınar, 2004: 13);

- Çalışanların bilgi sistemlerine bilgi girebilmeleri,
- Çalışanların işletmenin bilgi sistemlerine ulaşabilmesi,
- Çalışanların işletmede en iyi bilgiye sahip kişilerle doğrudan iletişime geçebilmeleri gerekmektedir.

Bilgi teknolojileri; müşterileri, tedarikçileri, rakipleri ve diğer paydaşlar ile uzun ve sağlıklı iletişim kurulmasını destekler. Bilgi teknolojileri işletmede bilginin keşfini, sürdürülebilirliğini sağlar ve maliyetleri azaltan bir etki yapar. Bir işletme için en önemli rekabet avantajıdır (Kılıç ve Çağiran'dan [2005], Temizel vd.,'den [2010] aktaran Yılmaz, 2015: 52).

İşletme içinde bilgi paylaşımı desteklenmez, ödüllendirilmez, paylaşımı kolaylaştırılmaz, kaynaklar verilmez ve gerekli beceriler kazandırılmazsa yapısal sermayenin etkinliği azalacaktır. İşletmeye düzen, işlerlik ve kalite kazandıran bu yapı çalışanların işlerini daha iyi yapmalarını sağlayacaktır. Girişimci, bilgi işlem altyapısını, piyasa ve işletme içerisinde yapılması gereken değişiklikler çerçevesinde sürekli yenilemelidir.

### **3.3.2. Yapısal Sermaye Bileşenleri**

Yapısal sermaye bileşenlerini; patent, telif hakları, tasarım hakları, yönetim felsefesi, ticari markalar ve ticaret unvanı, eğitim – öğrenme, yönetim sürecinde kullanılan bilgi sistemleri, şerefiye şeklinde sıralamak mümkündür. Aşağıda bu başlıklar ele alınmaktadır.

#### **3.3.2.1. Patent**

Patent ile koruma altına alınan bir fikirdir. Patent, insan zihninin ürünlerinden olan buluşların sahibine, buluş konusunun başkaları tarafından üretilmesini, kullanılmasını, satılmasını ya da ithal edilmesini belli süre ile önleyen, haklarını yasal sınırlar içinde koruyan bir belgedir. Patent almak zaman alır ve maddi bir bedeli vardır. Patent, kullanıcıya uzun süreli bir kullanım hakkı tanır. Buluş sahibinin izni ile başkasının üretmesi, kullanması veya satması mümkün olmaktadır (Hamamcı, 2010: 55).

Patent hakkının korunması çeşitli nedenlere dayanır. Bunlardan ilki, bireylerin yeni buluşlara yönelmelerine teşvik ederek, ekonomik ve teknolojik gelişmeye katkı sağlamaktır. Diğer nedeni ise yeniliklerin verimlilik ilkesi içinde insanların kullanımına sunulmasıdır (Köker, 2005: 11). İşletmenin sahip olduğu patent sayısı, patentlerine olan taliplerin sayısı, patentte kullandıkları bilimsel referans sayıları ve teknoloji devir hızı gibi değişkenler işletmenin patent konusundaki başarılarını gösterir.

#### **3.3.2.2. Telif Hakları**

Telif hakkı, özgün ve yaratıcı eser sahiplerine (bestesi, yazar, tasarımcı gibi) belli bir süre için yasa ile tanıyan manevi ve ekonomik bir haktır. Bir başka deyişle telif hakkı, beste, kitap, makale, resim gibi bilimsel, edebi ve sanatsal eser yaratanların ülke yasaları tarafından belirli bir süre tanınan mülkiyet hakkıdır ([yunus.hacettepe.edu.tr](http://yunus.hacettepe.edu.tr)).

Yeni nitelikteki eser ve buluşların yasa güvencesi altına alınmaları ancak tescilleri ile mümkün bulunmaktadır. Telif haklarının yasanın öngördüğü sürenin dolmasına karşın yenilenmemesi ortadan kalkmalarına ve hakka konu eserin serbest mal haline gelmesine yol açmaktadır. Telif hakkı ile korumaya alınan fikir değil eser olduğundan, bir eser ile ortaya konulan fikir veya kavram başka bir tarzda bir başka kişi tarafından da kullanılabilir. Günümüzde telif hakları özellikle bilgisayar yazılımları ve bunları üreten firmalar açısından hassas bir konu olmaktadır. Türkiye’de eser sahiplerinin haklarının çiğnenmesini önlemek amacıyla 5846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu çıkarılmıştır.

### **3.3.2.3. Tasarım Hakları**

Tasarım, bireyin iç dünyasının dış dünyaya somut bir şekilde yansımadır. Tekinalp (2005:611)’e göre, tasarım, bir ürün veya ürünün parçasının üzerindeki çizgiler, renkler, doku, malzeme gibi insan duygularıyla algılanabilen unsur ve özelliklerini içeren görünümdür.

Endüstriyel tasarımın korunmasına ilişkin ilk uygulama 1711 yılında Fransa’da tekstil dokumasının üzerine işlenen tasarım için olmuştur. Ülkemizde fikri mülkiyet hukuku alanında 1995 yılında 554 Sayılı Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname ile tasarım korunması sağlanmıştır (Güneş, 2007: 13).

Kanuna göre bir tasarımın hukuken korunabilmesi için yeni ve ayırt edici özelliklere sahip olması, ahlâka aykırı olmaması gerekmektedir.

### **3.3.2.4. Yönetim Felsefesi**

İşletmelerin varlığını, karlılığını ve rekabet gücünü koruyacak sürekli gelişmesini sağlayacak şey yönetim felsefesidir. İşletmenin öğelerini ve oluşum nedenlerini inceleyen, örgütteki bireylerin davranışlarına yön veren ilkelerdir. İşletmenin misyon ve vizyonu ile hareket eden bireyler, sahip oldukları yönetim felsefesi ile örgütlerini geliştirebilirler (Abeysekera’dan [2007], Ramazanoğlu ve Bahçeci’dan [2006] aktaran Yılmaz, 2015: 59).

Çalışanların performanslarının yüksek olması yeterli değildir. Mühim olan çalışanların güçlü bir yapı ile desteklenmesi ve potansiyellerinin tamamının ortaya çıkarılmasına yardımcı olunmasıdır. Bu nedenle yönetim felsefesi çalışan bağımlılığı ve motivasyonu için çok önemlidir. Girişimciyi güçlendiren yapı kurmasına imkân sağlar (Karacan, 2004: 188).

Girişimcilik davranışları, içsel zenginlik, dışsal odaklanma, uyum, motivasyon, yenilikçilik gibi kavramlar yönetim felsefesini zenginleştirir ve işletme etkinliğini sağlar.

### **3.3.2.5. Ticari Markalar ve Ticaret Unvanı**

Bir ticari emtiayı, herhangi bir nesneyi tanıtan, benzerinden ayırt etmeyi sağlayan özel bir isim ya da işarete marka denilmektedir ([www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr)). Girişimciler, ticarete konu olan bir mallarını diğer ticari mallardan ayırt etmek için üzerine veya ambalajlarına çeşitli işaretleri (harf, rakam ve şekil gibi) koymak suretiyle ticari marka oluştururlar. Girişimciler oluşturdukları markaları tescil ettirmek suretiyle yasal koruma altına alabilirler. Tescil edilen markalar başkalarına yasal olarak devredilebilir ya da miras olarak intikal ettirilebilir. Ticari marka, rehin ve teminat olarak gösterilebilir.

Ticaret unvanı işletmeyi şahsileştirmekte ve işletmenin diğer işletmelerden ayırt edilmesini sağlayarak, ticari işletme ile müşterileri arasında sıkı bir bağın kurulmasını sağlamaktadır. İşletmelerin ticaret unvanları sicil gazetelerinde yayınlatarak kullanılır. Ticaret unvanları ticaret sicil gazetesinde yayınlanan girişimciler, bu unvanlarını kullandıkları müddetçe başkaları tarafından kullanılması mümkün değildir.

Gerek ticari marka, gerekse de ticaret unvanı kanun ile korunmakta olup, benzer isimlerinin karmaşıklığına yol açacak şekilde kullanılması yasaktır.

### **3.3.2.6. Eğitim – Öğrenme**

İşletmeler kendi amaçları doğrultusunda çalışanlarının bilgi, beceri ve yeteneklerini sürekli geliştirmelerini sağlayarak, çalışanların işletme için bir sonuç oluşturmak üzere elde ettikleri girdiler ile bunları birbirleri ile en uygun şekilde birleştirmeli, kullanmalı, paylaşmalı ve yeniden kullanılmak üzere saklamalıdır. Bunu gerçekleştirebilmek için; çalışanların bilgi ve becerilerinin işletme amaçları doğrultusunda süreçler vasıtasıyla sürekli işlenmesi, hedefler doğrultusunda etkin bir biçimde kullanılması gereklidir. İşletme içindeki bu bilgilerinin yapısal sermaye haline gelmesi için işletme amaçlarına uygun bir şekilde yapılandırılması, işletme kültürünün oluşturulması ile birlikte kalıcılığının sağlanarak, birleştirilmesi ve saklanması gerekmektedir.

Çalışanlar arasındaki işbirliği, bilgi paylaşımı ve yardımlaşma ile sağlanmakta, böylelikle çaba, kaynak ve zaman harcanarak edinilmiş olan uzmanlıklar kayıt altına alınarak diğer çalışanların bilgi ve kullanımına sunulmaktadır. Bu nedenle işletme yönetimleri çalışanlarının öğrenme ve bilgi paylaşımı önündeki engelleri ortadan kaldırmalıdır.

### **3.3.2.7. Şerefiye**

Şerefiye kavramı; bir işletmede katlanılan maliyeti ile bugünün (rayiç) bedeli arasındaki olumlu farktır.

Geleneksel dönemlerde maddi olmayan varlıklar ve şerefiye vb. gibi kavramların zaman içerisinde değer kaybına uğrayacakları düşünülmekte ve değerlerini koruyabilmeleri için amortismanına tabi tutuluyorlardı. Günümüzde ise bu kavramları da içine alan entelektüel sermayeni değer kaybına uğramasını bırakın sürekli bir değer artışı içerisinde olduğu görülmektedir (Haykır-Hobikoğlu, 2011: 91).

Şerefiyelerin güvenilir bir şekilde belirlenmesi ve ölçülmesi zordur. Şerefiyede, söz konusu işletmenin tüm varlıkları güncel değerleri üzerinden hesaplanır. Bu hesaplanan maliyetten işletmenin katlanılan kuruluş maliyetindeki bedeli çıkarılarak şerefiye değeri tespit edilmiş olur (Acar ve Dalğar, 2005: 27).

### **3.3.3. Yapısal Sermayenin Ölçüm Araçları**

Yapısal sermayenin ölçümü Weston Anson tarafından geliştirilmiş ve bilgi stoklarına değer biçme yöntemi olarak adlandırılmıştır (Kızıl, 2010: 94).

Bilgi stoklarına değer biçme yönteminin yapılabilmesi için öncelikle değer biçilecek bilgi stokları belirlenir. Daha sonra varlıkların piyasa değerleri belirlenir. Mevcut bilgilerin değerleri belirli yöntemlerle belirlenir. Maddi varlıklarda olduğu gibi işletmenin katlandığı maliyet ile piyasa değerini kıyaslamak maddi olmayan varlıklarda kullanılmakla birlikte, çok tercih edilmemektedir (Arıkboğa, 2003:134).

Bürokratik engellere karşı gücün ölçülmesi yönteminde işletmelerin bürokratik direnci hesaplanır. Yapılan bu hesaplama ile işletmenin çalışma sistemleri ile çalışan ve müşteri arasında bir engel oluşturup oluşturmadığına bakılır (Kızıl, 2010: 95).

Net çalışma sermayesi devir hızı oranı da işletmenin kısa vadede nakde çevirebilecekleri dönen varlıkları ile kısa vadede ödemek zorunda olduğu borçları arasındaki farktır. Bu işletmenin net çalışma sermayesini vermektedir. Net satış sermayesinin net satışlara bölünmesiyle net çalışma devir hızı bulunmuş olur (Arıkboğa, 2003: 134).

### 3.3.4. Girişimcilik Açısından Yapısal Sermayenin Önemi

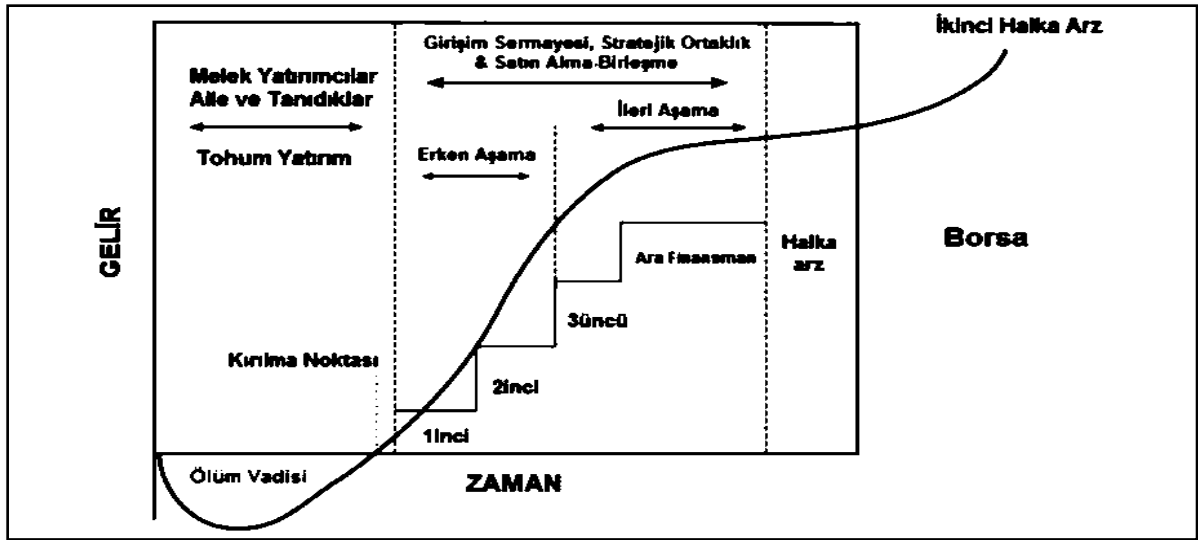
İşletme içerisinde insana bağlı olmayan gizli kalmış ve derlenmiş bilgiler ticari kazanım sağlayan alt yapıyı oluşturduğu için girişimciler için yapısal sermaye önemlidir. İşletme içinde bilginin kullanımını sağlanarak, işletmenin mülkiyetine dönüşen yapılar, kurallar, rutinler ve kültürler oluşturulabilir.

Bilgi toplumuna dönüşüm ile birlikte teknoloji tabanlı girişimcilik giderek artmaktadır. Kaynakları bilgiye ve teknolojiye dayanan yapısal sermayenin de önemi her geçen gün artmaktadır. Ülkelerin rekabet ve kalkınmada kullandıkları en etkin sermaye türü olmuştur.

Girişimcilerin faaliyet gösterdiği alanları, kuralları ve faaliyet gösterdiği alanlardaki rakiplerinin davranışlarını belirleyen ortak bir tanımlama yoktur. Sanayi toplumunda, iş ortamının bilgiye kayması ile yapısal sermayenin çalışma alanı genişlemiş ve derinleşmiştir. Yapısal sermaye alt unsurları ile birlikte işletme performansını önemli ölçüde etkilediği görülmüştür. Bilgi transferi ile örgütsel etkinliği artırarak işletme amaçlarına ulaşmayı sağlar. Her sektör için yapısal sermaye işletme performansını arttırıcı bir etkiye sahiptir. Bu sebeple tüm işletmeler sürdürülebilir rekabet avantajlarına sahip olmak için yapısal sermayesini geliştirmelidirler (Yılmaz, 2015: 42).

### 3.4. Girişimcilik Açısından Finansal Sermaye

Girişimciler için fon bulmak şansa bırakılacak bir konu değildir. Girişimcinin yaptığı iş planında finansman planı da yer almalıdır. Planda, yatırımcının ne için ne kadar ve hangi zamanlarda paraya ihtiyacının olacağı belirtmelidir. Hangi seviyelerde ne kadar paraya ihtiyacınız olacağı belirtilmeli ve alternatif fon kaynakları hazır bulundurulmalıdır. Yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimcilerin öncelikle ihtiyaç duyduğu finansman temini “iş kurulduğu ve çalışmaya başladığı” zamandır (Apak vd., 2010: 176). Bu dönem girişim için çok riskli bir dönemdir. Mevcut kaynakların yatırımlara aktarıldığı ve henüz işletmenin gelir elde etmeye başlamadığı dönem olduğundan finansman ihtiyacının yüksek olduğu dönemdir. Ölüm vadisi olarak ifade edilen problemler bütüncül bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu dönemde üretilen çözümler çoğu zaman finansman desteği sağlama şeklinde şekillenmektedir. Finansman desteği alamayan yeni girişimler faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalırlar maktadır (İdrisoğlu, 2018: 8).



**Şekil 1.** Girişimin Finansal Döngüsü

**Kaynak:** Yeşildal, 2017:11.

Şekil 1’de görüldüğü gibi zaman ile gelirin durumunu gösteren eğri ilk başlarda negatif seviyelerde bulunmakta kırılma noktasından sonra gelir elde edilmeye başlanmaktadır. Bu sürece kadar olan kısım risk seviyesi yüksek olduğu için ölüm vadisi olarak adlandırılmıştır. Zaman ilerledikçe girişim, finansal durum açısından farklı aşamalara geçtiği görülmekte ve bu süreç halka arza kadar devam etmektedir.

Türkiye’de son iki yıl içerisinde kapanan ve açılan firma verilerine baktığımızda; 2017 yılı içerisinde açılan toplam şirket sayısı 73.783 iken kapanan şirket sayısı 14.701 olmuştur. 2018 yılı Kasım ayına kadar olan verilere baktığımızda 79.908 açılan, 11.407 kapanan şirket olmuştur (www.tobb.org.tr). Tablo yardımı ile yıllar karşılaştırıldığında; 2017 yılında kapanan şirketlerin kurulan şirketlere oranı 19,92 iken 2018 yılı Kasım ayına kadar 14,2 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 4).

**Tablo 4.** Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri

	Anonim		Kolektif		Komandit		Limited		Genel Toplam	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
<b>Kurulan Şirket Sayısı</b>	12.825	11.115	13	10	1	3	60.032	985	73.783	79.908
<b>Kapanan Şirket Sayısı</b>	2.322	2.000	65	49	3	4	11.127	892	14.701	11.407

**Kaynak:** www.tobb.org.tr

Yeni kurulan girişimlerin finansman gereksinimlerini Karabayır ve diğerleri (2012: 70) kaynaklarını biçimsel ve biçimsel olmayan şeklinde iki şekilde sağladığını belirtmiştir. Bankalar, devlet, kredi kuruluşları gibi kaynaklar girişimcinin biçimsel fonlarını oluştururken; aile, arkadaşlar, kişisel tasarruflar ve melek yatırımcılar girişimcinin biçimsel olmayan fon kaynaklarıdır. Sabuncuoğlu ve Tokol (2011: 227) finans kaynaklarını öz kaynaklar ve yabancı kaynaklar olarak ele almışlardır. Usta (2011: 44) ise bu ayrımı kısa, orta ve uzun süreli finansman şeklinde ele almıştır. Er ve diğerleri (2015: 31) ise girişimciliğin finansmanında geleneksel ve alternatif yöntemler olarak ele almışlardır. Çalışmada girişimciler için finansman gereksinimi sınıflandırması yapılırken geleneksel ve alternatif ayırım kullanılmıştır. Nasıl yatırımın finansal kaynağının %100'ü öz sermaye olması sağlıklı değilse %100'ünü borç almak da yatırımımızın başarısız olmasına sebep olacaktır. Bu nedenle girişimcinin girdiği sektöre ve fon kaynağının niteliğine göre borç sermaye oranı her zaman denge içinde olmalıdır.

### **3.4.1. Geleneksel Finansman Kaynakları**

Geleneksel finansman kaynakları, girişimcilerin öncelikle işyeri kuruluş aşamasında başvurduğu finansman kaynaklarıdır. Bu tür kaynaklar herkesin bildiği zamanla değişmeyen, yaygın ve standart kaynaklar olarak tarif edilebilir. Aşağıda çeşitli türleri sunulmuştur.

#### **3.4.1.1. Kişisel Birikimler (Öz sermaye)**

Birçok yeni girişimci işletmesini kurarken küçük tutarlarda da olsa kendi tasarruflarını kullanırlar. Kişisel birikimler, bir girişimcinin elindeki para birikimi ile bilgi birikimini içerir. Kişisel birikimler veya öz sermaye; bir işletme kurarak faaliyete geçirmek isteyen girişimcilerin, kendi birikimiyle işletmeye koyduğu maddi ve maddi olmayan değerleridir (Yüce, 2007: 53).

Küçük ve orta ölçekli işletme kurmak isteyen girişimciler, genelde başlangıç sermayesini kendi kişisel birikimleri ile karşılamak isterler. Kişisel tasarrufları ile oluşturdukları bu kaynaklar işletmeye iktisadi kıymetlerin elde edilmesi için kaynak sağladığı gibi, işletmenin alacakları için de bir güvence oluşturmaktadır.



### **3.4.1.2. Sosyal Çevre**

Kişisel birikimlerin yanında aile ve arkadaşlardan sağlanacak fonlarda yeni girişimcilerin kullandığı en sık uygulamalardır. Her girişimci ilk olarak kendi birikimleriyle yola çıkmakta, sonra güvenebileceği aile ve arkadaş çevresinden ortak veya sermayedar bulmaktadır.

Girişimcinin kuruluş sermayesi için kişisel birikimlerinin (tasarruflarının) yeterli olmadığı koşullarda, girişimcinin gerekli finansman desteğini sağlamak için başvurduğu ilk başvurduğu kaynak aile ve arkadaşlarıdır. Genelde faizi olmayan, geri ödeme süresinin tam olarak belirlenmediği eş-dosttan alınan borçlardır. Girişimciler, sınırlı miktarda elde ettiği fonları ailelerinden ve arkadaşlarından kolaylıkla temin etmektedirler. Bu kolaylığının yanı sıra birtakım sakıncaları da bulunmaktadır (Başar, 2007: 89):

- Girişimcinin yönetimine karışma,
- Girişimcinin elde ettiği kârdan pay alma,
- Girişimcinin işini sahiplenme,
- Girişimcinin çalışanlarına karışma,
- Girişimcinin faaliyetlerini yönlendirmeye çalışma gibi.

### **3.4.1.3. Satıcı Kredileri**

Yeni girişimin finansmanında ve kuruluş işletmelerin finansmanında kullanılan kaynaklar arasında satıcı kredilerinin yeri büyüktür. Satıcı kredisi veya ticari kredi, satıcılar tarafından girişimci işletmelere kullanılan bir kredidir. Satıcılar/üreticiler, girişimciye işletme sermayesi verebilmek için belli vadede malı verip, geri ödeme için kolaylık sağlarlar. Sektörden sektöre göre satıcı kredilerinde farklılıklar görülmektedir.

Satıcı/üretici işletmeler, girişimcilere sattıkları mal veya hizmetlerin karşılığını her zaman peşin para ile çalışmazlar. Satıcı/üretici işletmeler girişimciye kredisini; açık hesap ve borç senetleri şeklinde kullanılabılırler. Açık hesap; girişimcinin satıcıya/üreticiye herhangi bir ödemede bulunmadan ve alıştan doğan satıcı kredisini işletme defterine borç olarak yazdığı bir hesap türüdür. Satıcı/Üretici açısından riskli bir uygulama şeklidir. Çünkü açık hesapta, satıcının/üreticinin elinde girişimciden alacağını temsil eden borç senedi, poliçe gibi resmi bir belge olmayıp, sadece satıcının defterinde bir alacak kaydı ve girişimciye gönderilmiş irsaliye ve fatura vardır. Borç senetleri, açık hesabın aksine, satıcının/üreticinin

girişimciden, satılan malların karşılığında, alacak hakkını gösteren, çek, senet veya poliçe istediği ticari kredi türüdür.

Ekonomik zorluklar veya riskler, birçok işletmeyi açık hesap yerine, bir belgeye dayanan bu ticari kredi türünü uygulamaya zorlamaktadır. Böyle bir durumda, satıcı/üretici, alacağını yasal bir belgeye bağladığından, girişimciden alacağını daha kolay tahsil etmekte ve hatta alacağını vadesinden önce bankaya iskonto ettirilebilmektedir. Ayrıca, satıcılar/üreticiler, ciro yoluyla borçlarını ödemek için bu belgeleri kullanabilir.

#### **3.4.1.4. Banka Kredileri**

Girişimcilere kredi sağlayan en güçlü kaynaklardan biri de bankalardır. Bankalar, kredi faiz oranları ile girişimcilere çeşitli kredi imkânları sunarlar. Bankaların girişimlerin sektörlerine göre farklı programları da vardır; örneğin çiftçi kredisi, esnaf kredisi, KOBİ kredisi gibi işin özelliğine göre oluşturulmuş destek paketleri vardır.

Girişimciler banka kredilerini iki farklı şekilde kullanmaktadırlar. Bunlar (Göçmen-Yağcılar, 2011: 14);

- **Kısa vadeli krediler:** Kredileri, veren ve alan kişilere, sektörlere, kredinin kullanıldığı amaca, teminata ve vadeye göre sınıflandırmak mümkündür. Bankalardan sağlanan kısa vadeli krediler (açık kredi, kefalet karşılığı açılan krediler, emtia ve senet karşılığı açılan krediler, kabul kredisi, akreditif, banka kefaleti) genellikle girişimcilerin geçici finansman ihtiyacını karşılamak için kullanılmakta olup, girişimcinin elde ettiği satış hâsılatı ile geri ödenir.
- **Uzun vadeli krediler:** Girişimcinin uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılamaya yöneliktir (sabit sermaye yatırımları, işletme modernizasyonu vb.) ve vadeleri 5 yıldan uzundur. Geri ödemeler girişimcinin elde ettiği işletme kârından ve yatırım için ayırdığı amortismanlarla yapılır. Girişimcilere verilen uzun vadeli kredilere yatırım ve kalkınma bankaları aracı olurken, kısa vadeli kredilere daha çok mevduat ve ticaret bankaları aracı olurlar.

#### **3.4.1.5. Kredi Kartları**

Bankaların ve finans kuruluşlarının verdiği banka kredi kartları ile nakit avans çekilebilmekte, POS cihazı bulunan işletmelerde ödeme aracı olarak kullanılmaktadır. Kredi kartları girişimcilere tek çekim ve taksitli çekim şeklinde alternatifler sunarak ödeme kolaylığı

sağlamaktadır (Ceylan, 2015: 235).

Kredi kartına sahip girişimciler, sahip oldukları kartlarını vadesini ve faiz oranını göz önünde bulundurarak ürün/hizmet almak içinde kullanabilmektedirler. Nakit paranın olmadığı ancak nakit para yerine geçen bu ödeme aracı, girişimciyi belli bir süreliğine borçlandırarak ona satın alma gücü vermektedir.2018 yılsonu itibariyle Türkiye’de 65.483.891 adet kredi kartı sayısına ulaşılması, kredi kartı kullanımının ne kadar yaygın hale geldiğini göstermektedir ([www.bkm.com.tr](http://www.bkm.com.tr)).

#### **3.4.1.6. Devlet (Kamu) Destekleri**

Ülkemizde girişimciler için fon sağlayan kurum ve kuruluşların sayısı yapılan projelerin sayısına paralel olarak artmıştır. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Halkbank ve diğer özel bankalar, Eximbank, KOGEB, Tübitak-Eureka, Kalkınma Ajansları ve Ulusal Ajans gibi kurum ve kuruluşlar farklı özellikteki projelerle hem fon sağlamakta hem de eğitim ve danışmanlık gibi hizmetlerle girişimcilere destek vermektedir.

Bakanlık tarafından girişimcilere uygulamalı girişimcilik eğitimi, yeni girişim desteği ve iş geliştirme merkezi desteği şeklinde destek programları verilmektedir. Verilen destek programları ile girişimcilerin desteklenmesine, yaygınlaşmasına, girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına, girişimciliğin gelişmesine, istihdamın arttırılmasına, yerel dinamiklerin desteklenerek başarılı ve sürdürülebilir işletme kurarak faaliyetlerini sürdürmeleri amaçlanmaktadır (Yalama, 2013: 131).

Halk bankası, ülkemizde KOBİ’ler için kurulmuş finansman bankalarıdır. Günümüzde Halk Bankası, KOBİ’lere finansman sağlayarak kalkınma görevinin yanında orta ve uzun süreli proje kredileri vermekte, gelişme ve sanayileşme aşamasında danışmanlık hizmeti de vermektedir. Halk Bankası’nın girişimcilerin sektörlerine göre verdikleri destek paketleri bulunmaktadır. Örneğin, tarım sektörüne özel, esnafa özel kredileri ve teknoloji destek, turizm destek, ticaret destek, hizmet sektörü destek gibi paketleri mevcuttur (Yüksel, 2011: 97).

Türk Eximbank, ihracatçılara ve ihracata yönelik üretim yapan girişimcilere kısa, orta-uzun vadeli nakit ve gayri nakdi (teminat mektubu, doğrudan borçlanma sistemi, akreditif gibi) kredi programları ile desteklemektedir (Yalama, 2013: 132).

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), 1990 yılında 3624 sayılı kanunla kurulmuştur. Kuruluş amacı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ekonomik payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini yükseltmek, sanayileşme sürecine uygun ekonomik katkılarla geçişlerini sağlamaktır

(Yalama, 2013: 133). Destek Programları Yönetmeliği kapsamında oluşturulan programlar ile girişimcilere destek sağlanmaktadır. Bunun yanında Avrupa Birliği destekli birçok kaynağı mevcut olup, doğrudan başvurulabilmektedir. KOSGEB-Üniversite işbirliği ile her üniversitede yılda bir kez iş plan konulu nakit ödüllü yarışmalar düzenlenmektedir (KOSGEB, 2015: 59).

Tübitak-Teydeb (Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı), ülkemizde faaliyet gösteren tüm kuruluşların araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini destekleyerek, teknolojinin toplumsal faydaya dönüşmesi işlevini yürütmektedir (Apak vd., 2010: 231).

Eureka, esnek ve merkezi olmayan ağ sayesinde, Avrupa'daki üye ülkelerin bilgi, beceri ve uzmanlık bilgilerine erişim sağlanmaktadır. Pazar odaklı, kısa sürede ticarileşebilecek ürünlere proje desteği sağlanan uluslararası işbirliği platformudur. Ülkemizde Eureka programının yürütülmesinden TÜBİTAK sorumludur. Eureka, Türkiye'de proje fikri olup, üretimini kolaylaştırmak isteyen girişimcilerin ve KOBİ'lerin hedefleri doğrultusunda projelerinin hayata geçirilmesini sağlar (Apak vd., 2010: 218).

Kalkınma Ajansı, ulusal düzeyde Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) koordinasyonu ile çalışan kalkınma birimleridir. Kendine has teknik ve finansmanı vardır. Kâr amacı gütmeyen, hızlı karar alınıp uygulanabilen, kamu, özel sektör ve STK'ların bir araya gelerek kurduğu ekonomik kalkınma birimidir. Kalkınma ajansları, buldukları bölgelerde çeşitli projelere mali ve teknik destek vermektedirler (Yalama, 2013: 136).

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 1991 yılında Türkiye'de özel sektörün teknoloji ve inovasyon faaliyetlerinin desteklemek amacı ile kurulmuştur. TTGV, yaratıcı, benzersiz fikirleri ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmaktır (Apak vd., 2010: 233-234).

Kredi Garanti Fonu (KGF), girişimcilerin bankalardan kullandığı kredilere kredi ve kefalet sağlarlar. Özellikle küçük işletmeler, ticari bankalardan kolaylıkla kredi almaları için önemli bir destek fonudur (Apak vd., 2010: 241).

### **3.4.2. Alternatif Finansman Kaynakları**

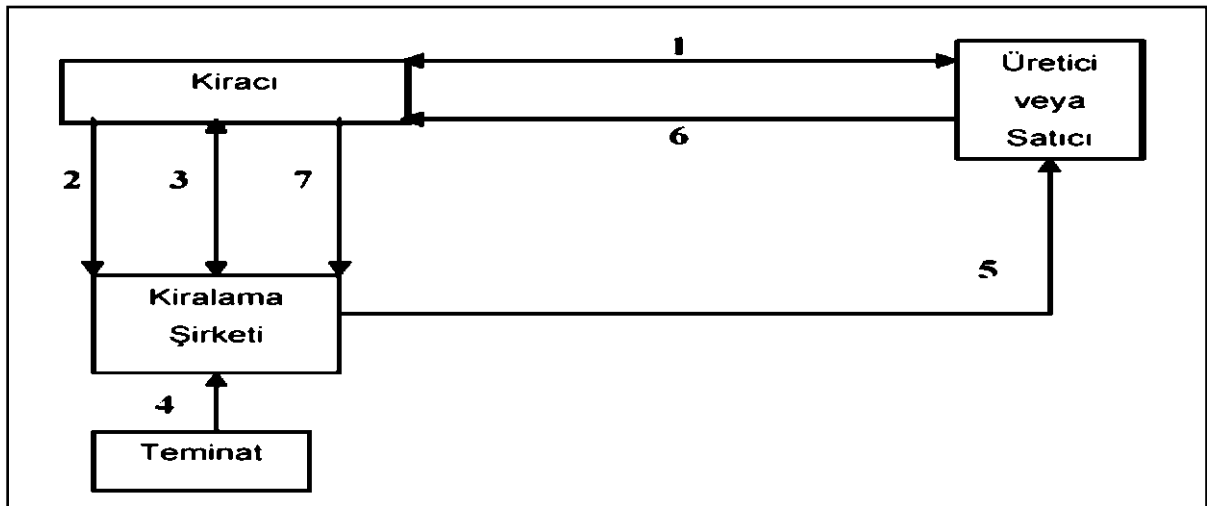
Günümüzde geleneksel finansman kaynaklarına ek olarak alternatif ya da çağdaş finansman kaynakları bulunmaktadır. Girişimciler ihtiyaç duyduğu finansman çeşidini doğru değerlendirmelidir. Çünkü alınan kararlar ile işletmenin etkinliği, başarısı, kârlılığı, sürekliliği ve rekabet gücü doğrudan etkilenmektedir. Günümüz girişimcilerinin yararlandığı çağdaş

finansman kaynakları aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

### 3.4.2.1. Finansal Kiralama (Leasing)

Türkiye’de 1985 yılından itibaren uygulanmaya başlayan Finansal Kiralama Kanunu’nun amacı, girişimciye uzun vadeli kiralama sözleşmesi yaparak finansman sağlamaktır. Bu kanuna göre finansal kiralama, finansal kiralamaya konu olan makine, tesis gibi sabit varlıklar için finansal kiralama şirketi ile girişimciler arasında, malın zilyetliğini, fayda sağlamak için belli bir sürede, bir kira ücreti karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir. Girişimci, faaliyet alanına giren mal ve hizmeti üretmek için ihtiyaç duyduğu teçhizatı, taşıtı, binayı vb. gibi varlıkları satın almak yerine finansal kiralama yoluyla temin edebilir.

Ülkemizde finansal kiralama önceleri yatırım gücü zayıf olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak için ortaya çıkmış, daha sonra büyük ölçekli işletmelerin yatırımlarına da destek olmuştur. Ülkemizde bilgisayar sistemleri, büro malzemeleri, telekomünikasyon cihazları, kara ulaşım cihazları, deniz ulaşım araçları, tekstil ve bakım makineleri, tıbbi cihazlar ve diğer imalat makineleri finansal kiralamaya konu olan donanım ve teçhizatlardır. Patent hakları, fikri ve sınai haklar ile yazılım ürünleri yasa gereği finansal kiralama işlemine konu olmamaktadır (Mercan, 2006: 8-9).



Şekil 2. Finansal Kiralama 'da Nakit, Mal ve Belge Akımı

Kaynak: Çondur vd., 2008:15.

Kira süresi sonunda iktisadi kıymetin (makine, tesis, taşıt gibi) kiralayan girişimciye

düşük bir bedelle devrindeki işleyiş Şekil 2’de belirtilmiştir.

Finansal kiralamanın en önemli avantajı, girişimcilerin peşin ödeme yapmaksızın makine ve teçhizat gibi yatırım mallarına sahip olarak öz kaynaklarını tüketmemesi, vergi avantajı sağlaması, işlemlerin basit olması ve kira ödemelerinin önceden sözleşme ile kiralayan girişimcinin nakit akışına göre düzenleniyor olmasıdır. Bunun yanında, girişimcilerin finansal kiralama hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları, kullarındaki sınırlamalar ve bürokratik engeller finansal kiralamada karşılaşılan sorunlardandır.

#### **3.4.2.2. Risk Sermayesi**

Risk sermayesi gelişmiş ülkelerde uzun zamandır uygulanan çağdaş finansman türüdür. Yeni bir icadın hayat geçirilmesi için verilen finansman tekniğidir.

Risk sermayesi, kaynak yetersizliği sebebiyle faaliyete geçirilemeyen, başarıya ulaşma ihtimali yüksek projelere finansman sağlamayı amaçlayan kuruluştur. Risk sermayesini tercih eden girişimciler, temelde bir ortaklığı başlatmış olmaktadır. Bu ortaklığın bir tarafında yeni bir proje dâhilinde mal/hizmet üretmek isteyen girişimci, diğer tarafında ise girişimcinin başarılı olacağına inanıp destek vermek isteyen risk sermayesi şirketleri vardır (Bayar, 2012: 136).

Risk sermayedarları ilgilendikleri şirketin faaliyet gösterdiği sektör hakkında deneyim sahibi olmayabilirler. Onlar, sadece girişimciden elde edecekleri getiriye odaklanan profesyonellerdir. Genç, dinamik, yaratıcı, hızlı büyüme ve yüksek kârlılık potansiyeline sahip girişimcilerin projelerine yatırım yaparlar. Girişimcilerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır (Poyraz ve Tepeli, 2016: 37).

Risk sermayesinde sermayedar, girişimcinin iş fikrinin başlangıç aşamasında, ürün henüz üretilmemişken ve pazara satışa sunulmamışken ortaklık gerçekleşmektedir (Er vd., 2015:37). Risk sermayedarları, yatırım yapmak isteyen girişimcilere finansman desteği sağlamakla birlikte, yönetim desteği de verebilmektedirler. Özellikle, girişim için büyük önem arz eden konularda alınacak kararlarda söz sahibi olurlar (Apak vd., 2010: 183).

#### **3.4.2.3. Melek Yatırımcı**

Melek yatırımcılar, şahsi varlıkları olan profesyonel yatırımcılar olup, genellikle üst düzey girişimcilik bilgilerine dayanarak yatırım fırsatlarını değerlendirirler. Pek çok melek yatırımcı; yeni faaliyet göstermek isteyen girişimcilere, sadece finansman sağlamakla kalmaz,

aynı zamanda kendi iş deneyimlerini, bilgi birikimlerini ve en önemlisi heyecanlarını da paylaşırlar. Melek yatırımcı için yatırım yaptığı girişimin başarılı olması, girişimciye verdiği finansmandan elde edeceği kâr kadar önemlidir (Apak vd., 2010: 146-147).

Melek yatırımcısı, parası olan kişi veya grupların, kâr sağlama potansiyeli yüksek, değer yaratabilecek bir iş fikri olan ancak kaynak sıkıntısı çeken girişimcilere destek olmak için kullanılan bir fondur. Yatırımın erken evresinde iyi ve orijinal fikri olan girişimciye, iyi bir iş planı var ise ona finansman imkânı sağlar. Ayrıca melek yatırımcılar girişimcilere finansman dışında satış, pazarlama, yönetim gibi konularda da bilgi ve tecrübelerini paylaşırlar. Ülkemizde yeni işe başlayan girişimcilere, özellikle işe başlama aşamalarında melek yatırımcılardan sağlayacakları finansal desteğe olan ihtiyaçları her geçen gün artmaktadır. Bunun sebebi ise girişimcilerin; banka ve benzer finans kuruluşlarının fikrin ilk aşamasını riskli görmeleri ve teminat yetersizliğinden dolayı finansman elde edememeleridir.

Türkiye’de 2013 yılı sonrasında melek yatırım sektörü, devlet tarafından teşvik edilmiştir. Bu kapsamda devlet girişimlere yönelik melek yatırımda bulunan yatırımcılara %75 ile bazı durumlarda %100 olmak üzere vergi muafiyeti uygulamıştır. Dünya genelindeki vergi teşvikleri uygulamalarına bakıldığında, Türkiye melek yatırımcılar açısından cazip bir ülkedir (Er vd., 2015: 14).

#### **3.4.2.4. Faktöring**

Faktöring, girişimcinin yurtiçi mal veya hizmet satışından doğan veya doğacak alacakların bir faktöring şirketine devredilerek, alacağını kırdırıp nakde dönüştürülmesi, alacaklarını tahsil etmeme riskini azaltmak için yaptığı bir işlemdir. Özellikle KOBİ tarzı yeni girişimciler için nakit yönetimi akışı için önemli bir kaynaktır. Kısa süreli alacaklar için kullanılan fon sağlama yöntemidir.

Faktöring, belli koşullarda banka kredilerinden ve satıcı kredilerinden daha avantajlı olabilmektedir. Tahsilat sağladığı için zaman ve eleman tasarrufu sağlar, alacakların ödenmeme riskini azaltır, erken finansman olanağı sağlar (Koç, 2007: 78).

Faktöring yöntemi ile faktör, girişimcilerin alacaklarının tahsilatını yapmakta, muhasebe kayıtlarını tutmakta, alacağın vadesi gelmeden ön ödeme bulunarak girişimciye finansman kolaylığı sağlamakta ve tahsil edilmeme riskini garanti ederek işletmelerinin satışlarının ve kârlarının artmasına da yardımcı olmaktadır.

Satıcı durumunda olan yeni girişimci bir yandan alıcı firmadan alacaklarını belirli bir gider karşılığında tahsil ederken, diğer yandan da vadesinden önce faktörden belirli bir faizle

fon sağlama imkânına kavuşur, ayrıca daha sağlam ve riski düşük bir kredili satış politikasına kavuşmuş olur. Bu durum, küçük ve orta boy işletme kuran yeni girişimcilerin faktör firmanın yardım ve desteğiyle uluslararası pazarlara girme şansını yakalamalarına da olanak vermektedir (Okka, 2010: 154-155).

#### **3.4.2.5. Forfaiting**

Forfaiting; genellikle ihracatla ilgili ortaya çıkan alacakların bir banka veya uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından tahsil edilmesidir. Belirli bir komisyon ve iskonto karşılığı devredilir. En az 6 ay vadeli satışlardan doğan alacaklar içindir. Forfaitinge konu olan alacaklar genellikle girişimcilerin poliçe ve bonolara bağladıkları alacaklarıdır. Forfaiting işlemi gerçekleştirildikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır (Tekin, 2014: 77). Açık hesap şeklinde alacaklar forfaitinge konu olamaz, eğer konu olmuşsa özel şartlar gerektirmektedir (Okka, 2010: 170).

Forfaiting işlemi, dünyada ikinci dünya savaşı sonrasında, Türkiye’de ise 24 Ocak 1980 Ekonomi Kararları ile uygulanmaya başlanmıştır. Tarafların özgür iradeleri ile forfaiting sözleşmeleri yapmaları mümkündür (Aşık, 2013: 1-2).

Forfaiting ile faktöring birbirine benzemelerine karşılık faktöring girişimcilerin kısa vadeli ve genellikle yurt içi kredili satış işlemlerinde uyguladıkları satış iskontosu olmasına karşılık forfaiting girişimcilerin uzun vadeli ve yurt dışı kredili satış işlemlerinde uyguladıkları alacakların gayrikabili rücu iskontosu uygulamasıdır (Okka, 2010: 171).

#### **3.4.2.6. Barter**

Barter, mal veya hizmetin takas edilmesidir. Taş devrinden bu yana uygulanan, en eski ticaret ve finansman sistemidir (Öndeş ve Güngör, 2013: 3). Yeni girişimciler için girişimciler arası destek sağlayıcı bir fondur.

Barter, ihtiyaç duyulan mal ve hizmetin para ödemedi satın alınabilmesini, aldıkları bu mal ve hizmetlerinin bedelini kendi ürettikleri mal ve hizmetler ile karşılamayı sağlayan finansman biçimidir. Girişimci için avantajlı bir sistem olup, girişimciye hem pazarlama hem de ödeme imkânı sağlamaktadır (Acar ve Tekşen, 2007: 2-3).

Barter şirketleri, değiş tokuş işlemlerini takip ederek, alıcı ve satıcının yaptığı işlemlerin hesaplarını tutarak, komisyon almaktadırlar (Hatunoğlu ve Bilginer, 2003: 70).

Barter uygulaması, özellikle kriz dönemlerinde tercih edilmekte olup, finansal

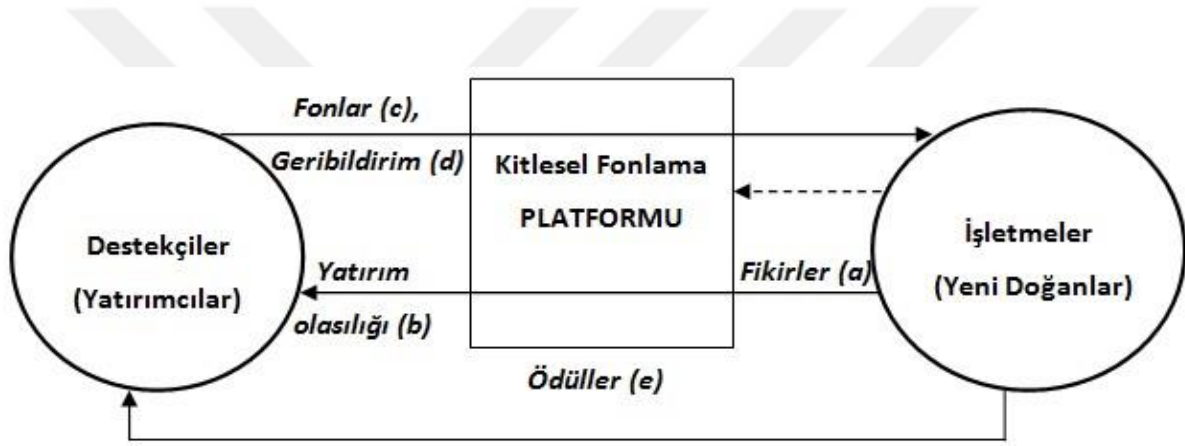


kaynakların kıt olduğu zamanlarda girişimcilere güvenilir bir finansman ve pazarlama imkânı sağlamaktadır. Son zamanlarda dünya genelinde kullanılan çağdaş bir finansman türüdür.

### 3.4.2.7. Kitlese Fonlama

Girişimcinin sahip olduğu iş fikrinin internet ve sosyal medya kullanarak duyurulmasını sağlayarak çok sayıda yatırımcıdan toplanan fonlarla oluşturulan finans kaynağına kitlese fonlama denilmektedir (Atsan ve Oruç-Erdoğan, 2015: 297; Fettahlıoğlu ve Khusayan, 2017: 498).

Kitlese fonlama sisteminin temel aktörleri; yatırımcı, girişimci ve platformlardır. Bu platformdaki yatırımcı ile girişimcinin etkileşimi ile süreç oluşmaktadır (Şekil 3).



Şekil 3. Kitlese Fonlama Sürecinin İşleyişi

**Kaynak:** Valanciene ve Jegeleviciute'dan [2014] aktaran Atsan ve Oruç-Erdoğan, 2015:306.

Kitlese fonlama, yeni doğan işletmelerin girişimcilerine fon temin etmelerini sağlamaktadır. Sürecin ilk aşamasında, girişimcilerin fikirlerini proje halinde yazı, çizim veya video ile tanıtımını yaparak, platformda sunumunu yapar. Hazırlanan projenin hayata geçirilebilmesi için ihtiyaç duyulan fon tutarı ilan edilerek, tutarın toplanması için bir süre belirlenir. Projeyi destekleyen kişilere katkı tutarı karşılığında kazanımları belirtilir. Sürecin ikinci aşamasında, kitlese fonlamaya platformu başvuruları inceleyerek, yayınlamaya uygun olup olmadığına karar verilir. Sürecin üçüncü aşamasında, uygun bulunan proje, platformda kamuoyuna yayınlanır ve kampanya başlatılır. Son aşamada, fon oluşarak, girişimcinin ihtiyaç duyduğu fon tedarik edilir (Atsan ve Oruç-Erdoğan, 2015: 307).

Kitlese fonlama, finansal olmayan fonlama ve finansal fonlama olarak iki başlık altında gruplandırılmıştır. Finansal olmayan fonlama; bağış ve ödül/ön alım temelli fonlama

uygulamalarını, finansal fonlama ise; hisse senedi ve borçlanma temelli fonlama uygulamalarını içermektedir. Ödemeler; kredi kartı, sanal kart, EFT veya havale gibi kanallarla yapılabilmektedir (İşler'den [2014] aktaran Atsan ve Oruç-Erdoğan, 2015: 302). Günümüzde kitlesel fonlama, yenilikçi fikirlerin ticarileştirilmesinde çok ilgi görmektedir.

### **3.4.3. Girişimcilik Açısından Finansal Sermayenin Önemi**

Doğrudan paraya çevrilebilen sermaye, finansal sermayedir. Bu bağlamda finansal sermayenin yeni işe başlamak isteyen girişimcilerin başarılarındaki payı önemlidir. Finansal sermaye girişimci için güçtür. Sabit ve değişken giderlerinin önemli bir kısmını finansal sermaye ile çevirebilen yeni girişimci iş kurduğu sektörde rakiplerine karşı daha güçlü olacaktır. Zira finansal sermayeyi elinde bulunduran yeni girişimci iskontolu/iskontosuz ihtiyaç duyduğu hammadde ve yarı mamule kolaylıkla ulaşabilecektir.

Finansal sermayenin yeni işe başlayan bireye verdiği özgüven ise yadsınamaz bir gerçektir. Yeni girişimci bu sermaye ile iş için iletişimi daha rahat kurabilecek, üretimine istediği şekilde ağırlık verebilecek ve pazarda eli kuvvetli olabilecektir.

Özellikle yeni girişimcilerin firmalarını kurarken finansal durumları, ailelerinin maddi desteği ve diğer finansal birey/kurum/kuruluşlardan alınan sermayenin girişimcilik sürecindeki başarıya olan etkisi çok büyüktür.

### **3.5. Değişkenler İle İlgili Yapılan Literatür Çalışmaları**

Literatürde çeşitli başlıklar altında incelenen sermaye türlerinden bahsedilmektedir. Bu nedenle araştırmanın temel boyutları olan girişimcilerin sosyo/demografik özellikleri, beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermayeye ilişkin literatür çalışmalarını incelemiden önce entelektüel sermaye kavramından bahsetmek yerinde olacaktır.

Bilgiye dayalı ekonomilerde, maddi olmayan sermaye türü olarak adlandırılan entelektüel sermaye önemli bir ekonomik kaynak olarak görülmektedir. Bu nedenle girişimciler, rekabet edebilmek ve varlıklarını sürdürmek için kendi çevrelerinde, çalışanlarında, tedarikçilerinde ve müşterilerinde bulunan gömülü bilgidен yararlanma yeteneğine sahip olmak durumundadır. Girişimci bireylerin yetkinliklerinde; desenler, modeller ve yönetim sistemleri gibi işletmenin iç yapısı ile marka, itibar, ilişki, müşteri ve tedarikçi ilişkileri gibi işletmenin dış yapısında bulunan entelektüel sermaye günümüz üretim

şartlarında en önemli faktör haline gelmiştir (Noradiva vd., 2016: 514-516).

Entelektüel sermayenin unsurları literatürde genellikle beşeri sermaye, yapısal sermaye ve müşteri sermayesi olarak ifade edilmiştir (Bontis, 2002: 24; Aminbeidokhti ve Darvishkhadem, 2012: 972). Beşeri sermaye, bireylerin verimliliklerini artırmak için kullandıkları kaynakları temsil etmektedir. Bilgiye, işgücü performansına, sağlığa ve eğitim-öğretime yapılan harcamalar bireylerin üretkenlik düzeyini yani beşeri sermayesini artırmaktadır (Schultz, 1972:9). Yapısal sermaye, Eren ve Akpınar (2004: 10) tarafından işletmenin iskeleti olarak tanımlanmakta ve çalışanların işletmede bıraktıkları her türlü değer anlamına geldiğini ifade etmiştir. Yapısal sermaye, refah düzeyinin artırılması için işletmenin yapısal yeteneğinin insan zekâsının ve yenilikçi yönünün açığa çıkarılması anlamına gelmektedir. Beşeri sermayeden değer elde edilebilmesinin yolu yapısal sermayeden geçmektedir. Son olarak müşteri sermayesi ise örgütün dış çevre ilişkilerini ele almakta ve paydaşları ile olan ilişkilerini incelemektedir (Özdemir ve Balkan, 2010: 116).

Literatürde sadece yapısal sermaye ile ilişkilendirilen herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Yapısal sermaye, entelektüel sermayenin bileşeni olarak araştırmalara dâhil edildiği görülmüştür. Ulusal ve uluslararası yapılan çalışmalarda sermaye türlerinin birbirleriyle, sermaye türünün alt bileşenleriyle ve farklı sosyo/demografik özellikler ile ilişkileri ya da farklılıkları incelenmiş, ancak çalışmanın tüm boyutlarını içeren literatür çalışmasına rastlanmamıştır.

Çalışmanın bu başlığında; belirlenen hipotezleri destekleyecek amacı ile literatürde yer alan çalışmalara yer verilmiştir.

### **3.5.1 Girişimcilik İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi**

Özdevecioğlu ve Karaca (2015) çalışmalarında girişimciliğin kişilik özellikleri tarafından etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır. Kişisel başarı için nevroitikliğin önemli bir özellik olduğu ancak girişimcilikle arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirtilmiştir. Yeni deneyimleri açık olma ve yenilik yapma arzusu girişimcilik için önemlidir. Girişimciler, fırsatları takip edilerek kâra dönüştürürken emek harcamak durumundadır. Araştırma sonuçlarına göre yeniliklere açık olma davranışı akademik girişimciliği, stratejik girişimciliği ve ticari girişimciliği etkilemektedir. Ayrıca girişimcinin uyumluluk davranışı akademik ve stratejik girişimciliğe etki yaptığı; öz denetim ve sorumluluk özelliklerinin kamu girişimciliği ile ticari girişimcilik üzerinde etkiye sahip olduğu ancak dışadönüklük özelliğinin hiçbir girişimcilik türü üzerinde etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmıştır.

Çabuk, Südaş ve Araç (2015) kadın girişimcilerin iş yaşam süreçlerini inceledikleri çalışmalarında, Adana’da odaya kayıtlı (ticaret odası, sanayi odası, esnaf ve sanatkârlar odası) kadın girişimciler katılımcı olarak belirlenmiştir. Çalışmanın gerekçesi olarak her geçen gün artan kadın girişimci sayısını ve sosyal, endüstriyel değişimler gösterilmiştir. Çalışmanın amacı, kadın girişimci profilinin belirlenmesi ve karşılaşılan engeller ile desteklerin tespit edilmesidir. Buna göre 100 kadın girişimci ile çalışma gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlara göre yaşanan en büyük sorunların duygusal gerginlik olduğu ardından aile baskınının ve iş süreçlerinde yalnız kalmanın olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca iş kurma sebebi olarak en önemli nedenin ekonomik kazanımlar olduğu belirlenmiştir.

Özkul ve Dulupçu (2007) çalışmasında, girişimcilerin girişimcilik ile ilgili almış oldukları eğitim, kurs veya sertifikaların fırsatçı girişimci olmalarını etkilediği görülmüştür. Ayrıca girişimcilik ile ilgili verilen eğitim, kurs veya sertifika programlarını alanlar ile almayanlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Yelkikalan (2006) çalışmasında, kadınların sahip olduğu cinsiyet rollerine göre iş tanımlarında farklılıklar olduğu görülmüştür. Buna göre, kadınlar daha az sermaye ve donanım gerektiren işleri tercih ettikleri görülmüştür. Kadınların biyolojik özellikleri ve annelik duygusu gibi faktörlerden etkilenerek, iş ve aile yaşamını dengede tutacak sektörlerde (genellikle hizmet ve ticaret sektörlerinde) girişimci olmayı tercih ettikleri tespit edilmiştir.

Arslan (2002) çalışmasında, öğrencilerin girişimcilik eğilimlerini ve mesleki tercihlerini belirleyen fiziksel, sosyal ve ekonomik çevrenin rolünü incelemiştir. 2002 yılının Ocak ayında Haliç Üniversitesi’nden 200 öğrenciye anket uygulanmış ve bu anket formunda 182 adedi değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Yapılan ankette öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinin oluşmasında aile, cinsiyet, doğum yeri, ailedeki çocuk sayısı, eğitimi ve gelir seviyesi gibi unsurların ne kadar etkili olduğunu ortaya çıkarmaya yönelik sorular sorulmuştur. Elde edilen veriler değerlendirilmiş ve analiz sonucunda; mesleki idealler açısından %45,6 oranında birinci önceliğin “kendi işini kurma” ve sonrasında %54,4 oranında “bağımlı ve düzenli ve düzenli bir işte çalışma” faktörü bulunmuştur. Cinsiyet açısından değerlendirildiğinde, erkek öğrencilerin önceliği “kendi işini kurma” iken, kadın öğrenciler “özel sektörde iş bulup çalışmayı” tercih ettikleri görülmüştür. Öğrencilerin ailelerinin gelir seviyesi ve ailedeki çocuk sayısının az olması ile girişimcilik arasında pozitif ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Babanın kendi işinde çalışması veya ücretli çalışması ile girişimcilik eğilimi arasında bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Erkek öğrencilerin kız öğrencilere göre girişimcilik eğilimleri yüksek bulunmuştur.

İrmiş (2003), Kırgızistan’ın Bişkek kentinde girişimcilik ile ilgili özel eğitim alan

öğrencilerin mesleki tercihlerini belirlemeye yönelik bir araştırma yapmıştır. Yapılan çalışmada, öğrencilerin hangi meslekleri ne kadar önemli gördükleri ve işlerini kurmaya ne kadar eğilimli oldukları tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda, öğrencilerin büyük bir kısmının işlerini kurma eğiliminde oldukları, girişimciliği önemsedikleri görülmüştür.

Özden, Temurlenk ve Başar'ın (2008) yaptığı çalışmada, Atatürk Üniversitesi ile Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi'nin öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini karşılaştırılmalı olarak incelemiştir. Örneklem grubu olarak üniversitelerin iktisadi ve idari bilimler fakültesi öğrencileri tercih edilmiştir. Araştırmada öğrencilerin mezun olduktan sonra kendi işini kurmak isteyip istemedikleri ve girişimcilik kararlarını etkileyen demografik ve psikolojik faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda; öğrencilerin sahip olduğu psikolojik özelliklerden başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi, yenilikçilik değişkenlerinin; demografik özelliklerden babanın girişimcilik durumu ve ailede girişimci olması durumu değişkenlerinin girişimcilik eğilimleri açısından anlamlı etkilere sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca psikolojik özelliklerden risk alma eğilimi ile yenilikçilik özellikleri arttıkça girişimciliğin arttığı; ancak başarı ihtiyacı arttıkça girişimciliğin azaldığı tespit edilmiştir.

Cooper ile Dunkleburg (1987) çalışmasında, girişimcilerin genellikle eski meslekleriyle ilgili işlere başladığını tespit etmiştir. Bu sonuç, daha önce işletme kurma ve yönetme deneyimi olan kişilerin sektörün ve iş dünyasının dinamiklerini bilmeleri ve sektör aktörlerini (tedarikçiler, bayiler vb.) tanımaları nedeniyle sosyal olarak kendilerini daha iyi konumlandıkları biçiminde yorumlanmıştır.

Demirer ve Kara (2007), Türkiye'deki bir devlet üniversitesinde toplam 788 lisans öğrencisinin kişisel altyapı faktörleri ile girişimsel kişilik özellikleri arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmıştır. Araştırma sonucunda; öğrencilerin iş tecrübesi ile girişimsel kişilik özellikleri arasında doğrusal bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Öğrencilerin kişisel altyapı faktörleri ile girişimsel kişilik özellikleri arasında bir ilişki olup olmadığı aranmış, bireyin girişimsel kişilik özellikleri ile ailesinin girişimsel tecrübe birikimi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Charney ve Libecap (2000)'ın yaptığı bir araştırmada, Arizona Üniversitesinden mezun, girişimcilik konusunda odaklanan ya da eğitimini alan öğrenciler diğer idari disiplinlerde eğitim alan öğrencilerden oluşan 2.484 kişiye anket uygulanmıştır. Araştırmada, girişimcilik ve girişimcilik dışı grupların ortalamaları karşılaştırılarak, girişimcilik eğitiminin sıra dışı etkileri incelenmiştir. İnceleme sonucunda, girişimcilik eğitiminin risk almaya ve yeni girişimlerin oluşumuna açıkça katkıda bulunduğu görülmüştür. Ortalama olarak,

girişimcilik mezunlarının, girişimci olmayan mezunlardan yeni iş kurma olasılığının üç kat daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Girişimcilik eğitimi, mezunların kişisel özelliklerini ve diğer çevresel faktörleri kontrol ederek, bireyin yeni iş girişimine aracılık ettiği sonucuna varılmıştır. Benzer şekilde, girişimcilik eğitiminin, girişimcilik mezunlarının gelirleri üzerinde de önemli bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Girişimcilik mezunları ortalama olarak, girişimcilik dışı öğrencilerin ortalama gelirlerinden yüzde 27 daha yüksek olan ortalama bir yıllık gelire sahip olduğu ve girişimcilik mezunlarının tam zamanlı çalıştırılma olasılığı daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer faktörler kontrol altına alındığında, girişimcilik eğitiminin, iş memnuniyetini yaklaşık yüzde 1 artırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca, girişimcilik mezunlarını istihdam eden küçük şirketlerin, girişimcilik mezunu olmayanlara göre daha fazla satış ve istihdam artışına sahip oldukları görülmüştür.

Tambunan'ın (2009) yaptığı çalışmada, Asya'da gelişmekte olan küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki kadın girişimcileri değerlendirmiştir. Yapılan bu araştırmanın sonucunda, kadın girişimcilerin düşük eğitim düzeyi, sermaye yetersizliği, kültürel ve dini sınırlamalar gibi nedenlerden dolayı girişimcilik oranlarının düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kadın girişimlerin düşük gelirliliği ve geleneksel alanlarda girişimcilik faaliyeti göstererek, mikro ölçekli işletmelere sahip oldukları görülmüştür.

Baum, Locke ve Smith (2001) çalışmasında, Kanadalı biyoteknoloji firmalarının performansını incelediklerinde, işletmenin kurucularının yüksek lisans derecesine sahip olduklarını ve diğer kurucu girişimcilere göre yüksek bir oranda istihdam ve gelir artışı gösterdiklerini bulmuşlardır.

Robinson ve Sexton'un (1994) çalışması incelendiğinde, Bu çalışmanın ampirik kısmı, ABD nüfus sayımı verilerini kullanarak eğitim ve deneyimin etkisini incelemektedir. Analizler çiftçiler ve serbest meslek sahiplerine (tıp doktorları, avukatlar, muhasebeciler vb.) yapılmıştır. 1980 ABD Nüfus Sayımı Nüfus Sayımı B örneğinden 1979'da maaş ve maaş için çalışan ya da o yıl serbest meslek sahibi çalışan 23 ila 64 yaşındaki çalışanlar araştırmaya dâhil edilmiştir. Araştırma sonucunda; genel eğitimin serbest meslek sahibi olma ve başarı açısından girişimcilik üzerinde güçlü ve olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Serbest meslek sahibi kişilerin, başka işletmelerde çalışanlara göre daha uzun süreli örgün eğitime sahip oldukları tespit edilmiştir. Örgün eğitimin, serbest meslek kazanma olasılığını artırdığı görülmüştür. Genel eğitimin yanı sıra, mesleki eğitimi süresi ile serbest meslek sahiplerinin başarısı arasındaki pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Tecrübe ile serbest meslek başarısı arasındaki ilişki olumlu ve anlamlı bulunmuş, ancak eğitimin etkisinden daha az olduğu tespit edilmiştir.

Bennett ve Robson (1999), mikro işletmeler özellikle kişisel kontrolün yanı sıra gizliliği korumak için arkadaş ve akrabaların tavsiyelerine dayanılarak tercih edilmektedir.

Verheul ve Thurik (2001) başlangıç sermayesi açısından kadın ve erkek girişimcilerin sermaye türlerine göre farklılık göstermediğini bulmuştur.

### **3.5.2. Beşeri Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi**

Marvel ve Lumpkin (2007) çalışmasında, teknoloji girişimcilerinin deneyim, eğitim ve ön bilgilerinin yenilik ile bağlantısı araştırılmıştır. Üniversiteye bağlı olarak faaliyet gösteren 145 teknoloji girişimcisinden oluşan bir örneklemden elde edilen bulgular, genel ve spesifik beşeri sermayesinin inovasyon için hayati öneme sahip olduğunu göstermiştir. Genel insan sermayesini değerlendirmek için teknoloji girişimcilerinin deneyimini ve eğitimini belirlemek için üç madde kullanılmıştır. Deneyimin genişliği, girişimcinin çalıştığı işveren sayısını sorgulayan bir madde kullanılarak ölçülmüştür. Deneyimin derinliğini ölçmek için, profesyonel iş deneyiminin yıl sayısı istenmiştir. Eğitim için katılımcıların en yüksek eğitim düzeyleri (lise, ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora dereceleri) belirlenmiştir. Özel beşeri sermayesini değerlendirmek için girişimcilerin, piyasalara hizmet etme yolları, müşteri sorunları, pazarlar ve teknolojisi hakkında bilgi sahibi olmak için ölçekler kullanılmıştır. Teknoloji girişimcileri, teknoloji ile ilgili sahip olduğu bilgi miktarı en yüksek değerde, ardından pazar bilgisi ve müşterilere hizmet etmenin yolları takip etmektedir. Yenilikçilik iklimi, örgün eğitim ve deneyim ile pozitif ilişkili; piyasalara hizmet etme yolları ile deneyim arasındaki ilişki negatif yönlü bulunmuştur.

Saygın (2012)'ın girişimcilerin sahip olduğu beşeri sermaye ile bilişim ve inovasyon arasındaki ilişkiyi bulmaya yönelik yaptığı çalışmasında, girişimcilerin beşeri özelliklerinin işletmelerini kurmadan önce ve işletmeyi kurduktan sonraki düzeyleri karşılaştırılmıştır. Bu kapsamda girişimcilerin işletmelerini kurmadan önce işletmeleri ile ilgili müşteri, pazar, teknoloji ve ürünler ile ilgili yeterli bilgi seviyesine sahip oldukları, işletmelerin kurulması ile birlikte bu bilgi seviyesinde artışlar olduğu görülmüştür. Girişimcilerin bilişim teknolojileri kullanım düzeyi orta düzeyde bulunmuştur.

Acaroğlu (2005), beşeri sermayenin iller düzeyinde kalkınmaya etkisini araştırmıştır. Araştırmada Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 1994 yılında uyguladığı, Hane Halkı Gelir ve Tüketim Anketi'nde yer alan ücret ve eğitim değişkenlerinden yararlanmıştır. Böylece beşeri sermaye kavramının çalışmanın gerçekleştiği dönem itibarıyla kalkınmaya etkisi ve bu durumun toplum için ne kadar önemli olduğunu belirtmeye çalışılmıştır. Araştırma sonunda

elde ettiği sonuçlara göre beşeri sermaye, gayrisafi milli hasılaya büyük katkı sağladığı tespit edilmiştir.

Tepecik (2000)'in çalışmasında Eskişehir Sanayi Odası tarafından belirlenen listeden seçilen iş yerlerinde, bireylerle yüz yüze görüşülerek anket yöntemiyle veriler toplanmıştır. Sanayi sektörü ücretli çalışanları arasında ücret farklılıklarını belirlemeye yönelik beşeri sermaye özelliklerinin etkisi incelenmiştir. Beşeri sermaye unsurlarından eğitim ve işbaşında eğitimin bireylerin gelirlerinde etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Peker (2011)'in çalışmasında verilerin elde edilmesi amacıyla Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde görev yapan vali, vali yardımcısı ve kaymakamlara yönelik bir anket çalışması yapılmıştır. Nitel veri toplama yöntemlerinin de kullanıldığı çalışmada açık uçlu sorulara verilen cevaplar incelenmiş ve tezin gerçekleştirildiği Güneydoğu Anadolu bölgesinin beşeri sermaye engelleri bağlamında güvenlik, coğrafi koşullar, gelenek ve görenekler, kadın olgusuna bakış gibi engeller belirtilmiştir.

Cooper, Gimeno-Gascon ve Woo (1994) firmanın başlangıç aşamasında gözlemlenebilen faktörlere (genel beşeri sermayesi, yönetim bilgisi, sektöre özgü teknik bilgi, finansal sermaye) dayalı olarak yeni firmaların başarı veya başarısızlığını araştırmıştır. Çalışma, Birleşik Devletlerdeki çeşitli sanayi sektörleri ve coğrafi bölgede yer alan, 1 yıl ya da 6 ay öncesinde kurulan 1053 firma sahibi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre girişimcinin ilgili yetenek ve bağlantıları ne ölçüde fırsata dönüştürebileceğini yansıtan genel beşeri sermayesi, firmanın hayatta kalma ve büyümesini etkilemektedir. Ancak yönetim bilgisi ve ortak sayısının sınırlı etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Atacan (2004) çalışmasında ülkemizin ARGE altyapısı bakımında yeterli düzeyde olmadığını, ülkesel kalkınma düzeyini belirleyen eğitim, sağlık, beslenme ve barınma gibi veriler dikkate alındığında beşeri sermaye indeksine göre orta sıralarda yer alındığı belirtilmiştir. Çalışmada eğitimin verimliliği artırma yönündeki etkisine dayanarak özellikle iş başında eğitime verilen hassasiyetin artması gerektiğini vurgulanmıştır.

Meçik (2010) Eskişehir ilinde gerçekleştirdiği çalışmada eğitim yatırımlarının bireylerin beşeri sermaye özelliklerinin ve dolayısıyla gelir düzeylerinin artması noktasında etkili olduğundan bahsetmektedir. Ancak yükseköğretim kurumlarının fazlalaşması nedeniyle lise mezunları ile gelir farkının azalmasına ilişkin bir sonucun ortaya çıktığını vurgulamıştır.

Aşık (2007) çalışmasında, uzun dönemli büyümede dışa açılmanın ve beşeri sermayenin rolünü araştırmıştır. Araştırma bağlamında, beşeri sermaye ile büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Ülkelerin sermaye yatırımlarına önem vererek büyüme oranlarını artıracabilecekleri sonucuna ulaşmış ancak elde edilen veri seti bağlamında beşeri sermayenin



büyüme üzerinde etkisinin olmadığı görülmüştür.

Ertaş (2010) çalışmasında beşeri sermaye yatırımlarının gelir dağılımında etkiye sahip olduğunu belirtmiş, eğitimin artışı ile gelirlerin arttığını tespit etmiştir. Ayrıca çalışmada, ülkemizin nitelikli iş gücü eksikliği olan bir ekonomiye sahip olduğunu ifade etmiş, gelir durumu düşük kişilere doğrudan destek vererek beşeri sermayelerinin artırılmayacağını, onun yerine eğitimi transfer harcaması olarak kullanarak yoksulluktan kurtulmalarının gerektiği vurgulanmıştır.

Şimşek (2014), sekiz yıllık kesintisiz eğitim modelinden Kesintili Eğitim Modeli'ne geçilmesinin beşeri sermayenin geliştirilmesi için eğitim sisteminde yapılan önemli bir değişim olduğunu belirttiği çalışmasında, ülkemizdeki beşeri sermaye artırımına yönelik devlet desteği ile okul dışı alanlarda nitelik kazandırma etkinliklerinin yapılması gerektiği belirtilmiştir.

Durusoy'un (2007) eğitim ve beşeri sermayeyi inceleyen çalışmasında, eğitimin beşeri sermaye oluşumunda en önemli etken olduğu görülmüştür. Bu sebeple öğrenim düzeyi arttıkça bireyin bilgi düzeyi de artacağından, girişimcinin girişimcilik potansiyelinin de harekete geçebilmesi mümkün olabilecektir.

Petrakis ve Stamatakis (2002) çalışmasında gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde beşeri sermayeni büyüme etkisi incelenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda; OECD'nin gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin her bir eğitim kademesi için farklı önemler buldukları ve buna göre her bir eğitim seviyesinin ekonomik büyüme farklı oranlarda katkı sağladığı tespit edilmiştir. Bulunan diğer önemli bir bulgu ise, az gelişmiş ülkelerde büyüme oranlarının belirlenmesinde ilk ve orta öğretimin; OECD ülkelerinde ise yükseköğretim eğitiminin ekonomik büyümede daha önemli olduğudur.

Papageorgiou (2003) 1960-1987 yılları arasını içeren 80 ülkeyi kapsayan çalışmasında, beşeri sermayenin teknolojik uyuma katkı sağladığını belirtmiştir. Buna göre beşeri sermayenin teknolojik uyuma katkısı ilköğretim sonrası eğitim düzeyine sahip olmakla ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Serel ve Masatçı (2005) çalışmasında, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye çalışmıştır. Çalışma sonucunda; beşeri sermaye ile ekonomik büyüme değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğuna, ekonomik büyümeden beşeri sermayeye doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Çakmak ve Gümüş (2005) araştırmasında, ilköğretim orta öğretim ve yükseköğretim mezunlarının Türkiye için oluşturdukları beşeri sermaye endeksi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. 1960-2002 yıllarını kapsayan bu çalışma sonucunda; beşeri

sermaye ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğu, bu pozitif ilişkiye rağmen beşeri sermayenin gayri safi yurt içi milli hasılaya katkısının fiziki sermayeye göre daha düşük olduğu bulunmuştur.

Taban ve Kar (2006) çalışmasında, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda; beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin modelde kullanılan beşeri sermaye göstergesine göre farklılaştığı tespit edilmiştir.

Ay ve Yardımcı (2008) araştırmasında, Türkiye’de fiziki ve beşeri sermaye birikimi ile büyüme arasındaki ilişkiyi bazı ayrıştırma teknikleri ile araştırmıştır. VAR; Johansen eş bütünleşme, etki-tepki ve varyans ayrıştırma tekniklerinin kullanıldığı araştırma sonucunda; Türkiye ekonomisinde uzun dönemde fiziki ve beşeri sermaye birikiminin ekonomik büyüme ile verimliliği artırdığı görülmüştür.

Şimşek ve Kadılar (2010) çalışmasında, 1960-2004 dönemi için Türkiye’de beşeri sermaye stoku, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkileri araştırılmıştır. Eş bütünleşme ve hata düzeltme yöntemleriyle yapılan analiz sonucunda; uzun dönemde beşeri sermaye stokunun ve ihracat artışının ekonomik büyümeyi desteklediği, ayrıca gayri safi yurt içi milli hâsıla artışının da beşeri sermaye birikimine katkı sağladığı tespit edilmiştir.

Türkmen (2002) 1980-1999 yılları arasında eğitimin ekonomik büyümeye etkisini araştırdığı çalışmasında, ekonomik kalkınma ile eğitim arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ve Türkiye ekonomisinde yaklaşık ortalama büyümenin %31 seviyesinde beşeri sermaye stoku ile sağlandığı belirtilmiştir.

### **3.5.3. Sosyal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi**

Xu (2011) çalışmasında, bir girişimcinin sosyal sermaye çeşitliliğinin, bilişsel-inovasyon modeli özelliklerini ( karmaşıklık ve merkezîyet) nasıl etkilediğini araştırmıştır. Veriler, ABD’de 1.000 yeni girişimci örneklem üzerine yapılan anket sonucunda elde edilmiştir. Ankette, katılımcılardan yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, sosyal etkinliklere katılım düzeyi, çalışma deneyiminin süresi, sahip olma düzeyi ve başlangıç deneyimine ilişkin bilgi vermeleri istenmiştir. Analiz sonucu, başlangıç aşamasında sosyal sermaye çeşitliliği ve bilişsel model karmaşıklığı ile başlangıç aşamasında sosyal sermaye çeşitliliği ve bilişsel model merkezîliği arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Firma endüstrisi ve girişimcinin eğitim seviyesi, bağımsız değişkenlerle önemli ölçüde ilişkili olduğu görülmüştür. Modeller ayrıca, genişleme aşamasında sosyal sermaye çeşitliliğinin bilişsel

model karmaşıklığı veya merkezi ile anlamlı bir şekilde ilişkili olmadığını da göstermektedir. Bir girişimcinin başlangıç aşamasında sahip olduğu sosyal sermaye çeşitliliğinin, onun bilişsel yenilik modelini etkilediği tespit edilmiştir.

Norris (2002) çalışmasında, karma ülkelerin sosyal sermaye düzeyini ölçmek için bir anket uygulamıştır. 1995 yılında 47 ülkeden dünya bankasınca yapılan dünya değerler anketinde sosyal sermaye göstergeleri olarak; sosyal güven, gönüllü organizasyonlara aktif ve pasif üyelik, siyasi partilere üyelik, sanayi odaları gibi organizasyonlara üyelik ile bu organizasyonlara üye olmama durumları incelenmiştir. 1990 yılında yapılan ölçümde Türkiye’de güven seviyesi % 10 olarak tespit edilmiştir. Daha sonra yapılan çalışmada Türkiye’deki güven seviyesi % 5 olarak ölçülmüş ve ölçüm yapılan ülkeler arasında güven ve sosyal sermaye düzeyinde sondan ikinci sırada yer alarak 46. olmuştur. İsveç ise % 65 güven düzeyi ile 1. sırada yer almıştır. Dolayısıyla geçen süre zarfında güven seviyesinde azalma tespit edilmiştir. Araştırmada Türkiye yarı demokratik ülkeler arasında yerini almıştır. İskandinav ülkeleri, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ülkelerinde sosyal sermaye düzeyinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Dünya Bankasının yapmış olduğu bu araştırmada gelişmişlik düzeyi yüksek, kişi başına gelir vb. sosyo-ekonomik göstergeleri iyi olan ülkelerin sosyal sermayeleri yüksek bulunmuştur. Bu duruma göre sosyal sermaye ile sosyo-ekonomik kalkınma göstergeleri arasında güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Fidrmuc ve Gerxhani (2008) tarafından Avrupa ülkelerindeki sosyal sermaye düzeylerini ölçmek için bir çalışma yapılmıştır. 2004 yılında yapılan bu çalışmaya 15 Avrupa Birliği üyesi ülkeleri ile Türkiye’nin de bulunduğu 13 Avrupa Birliği aday ülkesi dâhil edilmiştir. Türkiye’de 2000 kişiye uygulanan bu anket yüz yüze görüşme ile yapılmıştır. Kentsel katılım, sosyal ağları kullanma ve fedakârlık boyutlarının algılandığı sorular sorulmuştur. AB üyesi ülkelerde, gönüllü organizasyonlara aktif olarak katılan 30 ülke içerisinde; İsveç, 2,00 ortalama ile ilk sırada, Türkiye 0,43 ortalama ile 23.sırada yer almıştır. Sosyal ağlar yönünden ise İrlanda 1. sırada, Türkiye ise 25.sırada yerini almıştır. Fakirlere ve sosyal olarak dışlanmış kişilere zaman ve para yönünden katkıda bulunma ile ölçülen fedakârlık göstergesine bakıldığında; para bakımından 14. sırada, zaman bakımından 8. sırada Türkiye yerini almıştır. Demografik özellikler yönünden ise, 50-60 yaşına kadar yurttaşlık katılımının arttığı, bu yaştan sonra ise azaldığı görülmüştür. Sosyal ağların kullanımı ise yaş ile birlikte azalmaktadır. Ayrıca eğitilmiş kişilerde ve yüksek gelire sahip kişilerde sosyal sermayeye düzeyinin yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kentte ikamet eden kişilerin kırsalda ikamet eden kişilere göre daha az sosyal ağlara katıldığı görülmüştür. Bu araştırmada sosyal ağlara ve gönüllü organizasyonlara aktif katılım yönünden Türkiye’nin son

sıralarda olduğu görülmektedir.

Çalışkan (2010) araştırmasında, yenilik kavramıyla sosyal sermaye arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada yenilikçilik kapasitelerinin ve kültürünün temelinde toplumsal güven algısının olup olmadığını belirlemeye çalışmıştır. Burdur ilinde gerçekleştirilen çalışmada ortaya çıkan sonuçlara göre yenilikçi işletmelerinin genel yapısı tecrübe ve bireysel çaba üzerine kuruludur ve yüksek güven, işbirliği kavramlarından bahsetmek mümkün değildir. Bölgede yükseköğretim kurumları, sivil toplum kuruluşları ve yerel yöneticiler arasında sinerji oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Devemoğlu (2008) çalışmasında, Türkiye’de olan demokrasi kültürünü sosyal sermaye teorisi kapsamında değerlendirmiştir. Bu değerlendirmeyi yapmak için Denizli’de bulunan gönüllü kuruluşlara üye olanlara ve olmayanlara anket uygulamıştır. Buradaki amaç, sosyal sermayenin üretilmesinde gönüllülük temeline dayanan sivil toplum örgütlerinin etkisini ölçmektir. Ankette katılımcılara ait bilgiler, aile ve arkadaş bağları, yerel toplum düzeyinde katılım, güven ve yardımlaşma, toplumsal inisiyatif, tolerans çeşitliliği ve yaşam değerlerini içeren 53 soru sorulmuştur. Araştırma sonucunda, Türkiye’deki sosyal sermaye stokunun düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Zhang, Ma ve Wang (2012), küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin küreselleşme süreçlerinde maddi olmayan sermaye türlerinin etkisini ele aldıkları çalışmalarında sosyal sermayenin öneminden bahsedilmektedir. Buna göre, işletmelerin sosyal sermayeleri ve ağ kurma yetenekleri sayesinde daha pozitif yaklaşım sergilemekte ve küresel pazarlara açılma noktasında daha etkili stratejiler izleyebilmektedirler.

Eşki (2009) tez çalışmasında, günümüzde bireylerin geçmişten farklı olarak bağlantıları önemli hale gelmiştir. Bu önemin ise bireylerde güven, başarı, mutluluk gibi algılarla desteklenmesi gerektiği düşünülerek nitel olarak yapılan çalışmada sosyal sermaye tanımlaması yapılmış, bu sermaye türünü üreten kurum ve kuruluşlara değinilmiş ve bağların, ilişkilerin bireysel başarıyı nasıl etkilediği incelenmiştir. Katılımcıların ağ yapıları ile cinsiyet değişkeni arasındaki ilişki incelendiğinde erkek katılımcıların sosyal ilişkilere daha fazla yatırım yapabildikleri sonucuna varılmıştır.

Davidsson ve Honig (2003) sosyal ve beşeri sermayenin yeni girişimciler üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Bu araştırma için kontrol grubu (n=608) ve yeni girişimciler (n=380) karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre bir iş ağına üye olmak tarzında bir sosyal sermayeye sahip olmanın pozitif etkilerinin olduğu bulunmuştur. Bunun yanı sıra beşeri sermayesinin başlangıç sürecinin başarılı bir şekilde ileriye doğru taşınmasında zayıf etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Filorin, Lubatkin ve Schulze (2017) beşeri ve sosyal sermayenin, bir girişimin büyüme aşamalarında (ilk halka arz edilmeden önce) finansal sermaye biriktirme yeteneği ile halka açıldıktan sonraki iki yıllık dönemde gösterdiği performansı nasıl etkilediğini incelemiştir. Halka arz edilen 275 girişimden elde edilen veriler, sosyal sermayenin bir girişimin kaynak tabanının verimliliğini arttırdığını ve girişime kalıcı bir rekabet avantajı sağladığını göstermiştir.

Liao ve Welsch (2005), yeni girişim oluşturmada sosyal sermayenin rolünü ve girişimcilerdeki sosyal sermayenin farklılıkları ele almıştır. Çalışmada yeni girişimciler ve genel halk arasında var olan sosyal sermayedeki farklılıkların olup olmadığı, teknoloji sahibi olan ve olmayan yeni girişimciler arasında sosyal sermaye farklılıklarının olup olmadığı, sosyal sermayenin çeşitli boyutlarının nasıl etkileştiği gibi konular üzerinde durulmuştur. Yapısal eşitlik modellemesi, 462 yeni girişimci ve 168 genel halktan elde edilen veriler üzerine yapılmıştır. Yeni girişimciler ve genel halk arasında var olan sosyal sermaye farklılıklarının anlamlı olmadığı bulunmuştur. Sosyal sermayenin çeşitli boyutları arasındaki örgütlenme kalıpları iki grubu birbirinden ayırmaktadır. Bunun yanı sıra teknolojiye dayalı yeni girişimcilerin ilişkisel sermaye derecelerinin daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Roomi (2013), İngiltere'nin çeşitli bölgelerinde yaşayan kadın girişimcilere yönelik bir çalışma yapılmıştır. Yaptığı çalışmada, kadın girişimcilerin sahip olduğu sosyal ve beşeri sermayelerinin işletmelerini büyütmesindeki ve başarılarındaki etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda; kadın girişimcilerin sahip oldukları sosyal sermaye ile istihdamı ve satışları arttırdıkları tespit edilmiştir.

Marcucci (2001) çalışmasında, iş kurma süreci ile sürdürme dönemlerinde sosyal sermayenin önemini araştırmıştır. Yapılan araştırma sonucunda; iş kurma ve sürdürme dönemlerinde sosyal sermayenin önemli katkılarının olduğu, kadınların sosyal sermayelerini en çok aile, akraba ve tanıdıklarından temin ettikleri anlaşılmıştır.

Akyazı (2014) tez çalışmasında, girişimcilik sürecinde kullanılan sosyal sermaye ve sosyal ağlar ile iç girişimcilik arasındaki ilişkisi incelenmiş ve uygulamaya Aksaray ilinde vergi sıralamasına giren ilk yüz işletme dâhil edilmiştir. Anket formuyla verilerin toplandığı çalışmada amaçlanan katılımcıların sosyal sermaye özelliklerini, güven düzeylerini ve ağ özelliklerini incelemektir. Çalışma sonuçlarına göre güven algısı ile iç girişimcilik arasında ilişki bulunmaktadır. Sosyal medya kullanımının girişimcilerin sosyal ağ özelliklerinin bir parçası olduğu vurgulanmıştır.

Akın (2012) kurumsal kalite ve sosyal sermayenin ekonomik kalkınma üzerine etkisini araştırdığı çalışmasında, sosyal sermayenin ekonomik faaliyetlerin devamlılığını sağlayan

mülkiyet hakları için önem taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca güven düzeyi düşük toplumlarda sosyal sermaye desteği sağlama görevinin devletlere düştüğü belirtilmektedir.

Çekiç (2009), sosyal sermayenin kalkınma üzerinde olumsuz etkilerinin olabileceğini varsayan çalışmalara rağmen ilişki ağlarının kalkınmanın koşulu olarak tanımlandığını belirtmiştir. Çalışmaların çoğunda ilişki ağlarını temsil eden güven ve karşılıklılık ilkelerinin toplumların ekonomik kalkınmalarında büyük öneme sahip olduğunu vurgulamıştır.

Narayan ve Pritchett (1997) Tanzanya’da, sosyal sermaye ve yoksulluk arasındaki ilişkiyi ölçmüştür. 1995 yılında 87 yerleşim yerinde 1376 hane halkına sosyal sermayenin üç boyutu ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Yapılan anket değerlemesi sonucunda; güvenin hane halkı gelirinde bir etkisinin olmadığı, yüksek nitelikteki eğitim ile yüksek sosyal sermaye arasında pozitif ilişkinin olduğu, yüksek sosyal sermayeye sahip hane halkının daha fazla kamu hizmetinden faydalandığı tespit edilmiştir. Ayrıca yüksek sosyal sermaye ile hane halkı gelişmiş tarımsal yöntemlerini ve tarımsal gelişme için kredi olanaklarını kullandıkları görülmüştür. Bu durumların ise hane halkının gelirini artırdığı göstermektedir. Bu araştırmaya göre yüksek sosyal sermaye yüksek gelire neden olmaktadır.

Iyer, Kitson ve Toh’un (2005) bireyleri yedi eğitim seviyesine göre gruplayan (ilköğretim ve altı, ortaöğretim, kolej, ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora) çalışmaları, ABD’de eğitim seviyeleri ile sosyal sermaye arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu sonuca bakıldığında öğrenim düzeyi artan bireyin daha fazla insanla tanışması, ilişki içerisinde olması vb. nedenlerle sosyal çevresinin genişlemesi ve bu doğal bir sonucu olarak sosyal sermaye algılarının artması gibi nedenlerin etkili olduğu söylenebilir.

Yetim (2002) çalışmasında, sosyal sermaye olarak kadın girişimcileri araştırmıştır. Mersin esnaf ve Sanatkârlar Odasına kayıtlı 224 kadın üyesi ile anket uygulaması yapılmıştır. Çalışmanın amacı, kadın girişimcilerin sosyal sermaye niteliklerini tespit etmektir. Bu tespiti yapabilmek için kadın girişimcilerin iş kurma nedenleri, kullandıkları sosyal ağlar, karakteristik özellikleri, kendilerini biçimlendiren sosyal sermaye faktörleri incelenmiştir. Yapılan çalışma sonucunda kadın girişimcilerin; problem çözme, iyi iletişim kurma, yenilikçi olma, yaratıcı olma gibi özelliklerinin girişimci olmalarını kolaylaştıran sosyal sermaye nitelikleri olduğu görülmüştür.

Zhang ve Fung (2006) network olarak tanımlanan sosyal sermayenin Çinli özel girişimlerin performansı üzerine etkisini araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre sosyal sermayenin Çinli özel girişimlerin performansını anlamlı şekilde etkilediği bulunmuştur.

Karadal, Rençber ve Saygın (2014), sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında yabancı dil kursu yöneticileri ile yapılan birebir

görüşmeler neticesinde elde edilen verileri değerlendirmişler ve sosyal sermaye ile beşeri sermaye arasındaki ilişki istatistiki olarak bulunamamıştır. Bu durumun bir nedeni olarak örneklem sayısının azlığı ve veri toplama yönteminin sadece anket formuyla sınırlı kalması olarak belirtilmiştir.

Brüderl ve Preisdörfer (1998) Almanya'nın Yukarı Bavyera'da bölgesinde bulunan 1700 yeni girişim (imalat, toptan satış, perakende ticaret, hizmet) için network desteğinin (sosyal sermaye) firma performansı üzerine etkisini incelemiştir. Sosyal sermaye ölçümü için aile içi ve dışı network destekleri; başarı değişkeni için hayatta kalma, istihdam büyümesi ve satış büyümesi tercih edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre sosyal sermayenin yeni kurulan girişimlerin hayatta kalma ve büyüme olasılıklarını arttırdığı tespit edilmiştir.

Yoo (2003), çalışmasında 91'i göçmen girişimci, 60'ı beyaz Amerikan girişimci olmak üzere) toplam 151 girişimcinin sosyal ağlarını incelemiştir. Araştırmada, işletmenin kuruluş aşamasından büyüme aşamasına kadar geçen süreçte gelişim gösterdikçe sahip olunan sosyal ağların niteliğinin de değişip değişmediği sorusuna cevap aranmıştır. Çalışmada girişimcilik faaliyeti iki aşamadan oluşan bir süreç olarak ele alınmıştır. Birinci aşama işletmenin kurulma süreci, ikinci aşama ise işletme kurulduktan hemen sonraki süreç olarak tanımlanmıştır. Araştırmanın bulgularına göre, göçmen girişimciler birinci aşamada çoğunlukla yakın ilişkilerden oluşan bir ağa sahiptir. Beyaz Amerikan girişimcilerin ise büyük ölçüde zayıf bağlardan oluşan bir sosyal ağa sahip oldukları ortaya çıkmıştır. İkinci aşamada ise göçmen girişimcilerin sosyal ağlarında yakın ilişkilerden çok zayıf bağların baskın hale geldiği, beyaz Amerikan girişimcilerin ise göçmenlere göre daha çok güçlü bağ içeren ağlara sahip oldukları tespit edilmiştir.

Birley (1985), yeni bir işletme kurarken girişimci adaylarının sosyal ağlarından ne ölçüde faydalandıklarını ölçmeyi amaçlamıştır. Girişimci adaylarının faydalandıkları resmi bağlantılar olarak bankalar, avukatlar, muhasebeciler vb.'dir. Resmi olmayan bağlantılar ise aile bireyleri, arkadaş çevresi ve iş arkadaşlarıdır. Araştırmanın evrenini İngiltere'nin küçük bir şehrinde yeni bir işletme kurmuş olan girişimciler oluşturmaktadır. Sonuç olarak, girişimci adaylarının büyük çoğunluğunun işletme kurma aşamasında resmi olmayan bağlantılarından faydalandıkları ortaya çıkmıştır.

Karadal ve Akyazı (2014), çalışmasında, Aksaray ilinde bulunan Altuntaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Osman Altuntaş'ın girişimcilik sürecinde sosyal sermayesinin rolü incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda, Altuntaş'ın sosyal sermayesinin girişimciliğin ilk aşamalarında etkin rol oynadığı ve özellikle güçlü bağlarından faydalandığı ortaya çıkmıştır. Aynı zamanda Altuntaş'ın ağ oluşturma davranışı sergilediği tespit edilmiş ve girişimcilik

sürecinde zayıf bağlarından da faydalandığı görülmüştür.

Aşkın ve Barış (2016) çalışmasında, kadın girişimciliğinde sosyal sermayenin etkisi incelenmiştir. Bu amaçla Tokat ilindeki kadın girişimcilerle yapılan çalışma sonucunda; kadınların istihdama katılmalarında, iş kurma ve sürdürme aşamalarında sosyal sermaye faktörünün etkili olduğu görülmüştür. Kadın girişimcilerin aileleri, akrabaları ve arkadaşlarından kaynaklar elde edilmesi ve başarılı olmalarında güçlü bağlara nazaran daha büyük, daha fazla fırsatlar sunan kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler, meslek kuruluşları ve sektördeki diğer firmalarla ile işbirliği anlamında zayıf bağlarının yetersiz olduğu sonucuna varılmıştır.

Kim ve Sherraden (2014) çalışmasında, kadın girişimcilerin başarılarında sosyal ağların etkisini incelemiştir. İnceleme sonucunda; kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre sosyal ağlarının az olduğu, bu durumun da kadın girişimcilerin iş başarısında olumsuz etkiler yarattığı tespit edilmiştir.

Şan (2007) araştırmasında, Türkiye'nin sosyal sermaye yapısını incelemiştir. Türkiye'deki aile bağlarının, kültürel ve dini değerlerin önemli birer varlık olduğunu ancak bu varlıkların güçlü bir sivil toplum geleneğinden destek alamadığı, toplum ve devlet arasında süren yüksek gerilimli sorunların yaşanması sebebiyle sermaye değeri taşımadığını, aksine toplumsal hareketlilik ve dayanışmayı kısıtladığını belirlemiştir. Bu nedenle Türkiye'nin sahip olduğu geniş sosyal sermaye değeri toplumsal dayanışmaya dönüşemediği için Türkiye'de sosyal sermaye kullanma becerisi gelişmemiştir.

Keskin (2008) çalışmasında, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin sosyal sermaye göstere düzeylerini incelemek üzere anket uygulamıştır. Ankette güven, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik ile yardımlaşma ve ortak işbirliği göstergelerine ilişkin sorular sorulmuştur. Çalışma sonucunda; Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin güven, resmi ve gayri resmi ağlara üyelik ile yardımlaşma ve ortak işbirliği göstere oranları oldukça düşük bulunmuştur. Bu durum üyelerin sosyal sermaye düzeylerinin düşük olduğunu göstermektedir. Ayrıca sosyal sermaye düzeyi ile demografik özellikler arasındaki ilişkilere bakılmış ve eğitim düzeyi ile sosyal sermaye arasında doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Kara (2008) araştırmasında, sosyal sermayeyi bölgesel kalkınma çerçevesinde değerlendirmiştir. Çalışmada insanların ortak amaç kapsamında bir araya gelerek gerekli kamusal yapıyı oluşturup oluşturmadıkları incelenmiştir. Çalışmasında değişken olarak on bin kişiye düşen vakıf ve derneği esas almıştır. Yapılan değerlendirme sonucunda; Türkiye'nin Kuzey ve Batı Bölgelerinde sosyal sermaye düzeyleri yüksek, Doğu ve Güneydoğu Anadolu



bölgelerinde sosyal sermaye düzeyleri düşük çıkmıştır.

Özcan (2011) çalışmasında, Türkiye'nin de dâhil olduğu 46 ülkenin sosyal sermayesinin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini araştırmıştır. Yapılan araştırma sonucunda; sosyal sermayenin, sosyal güven ve cemiyet üyeliği ile temsil edilen sivil boyutunun, ekonomik kalkınma üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere yol açtığı ve bu nedenle sosyal sosyal sermayenin en istikrarlı ve kalkınma üzerindeki en temel öge olduğu tespit etmiştir.

Tüysüz (2011) araştırmasında, Türkiye'de coğrafi bölge düzeyinde sosyal sermaye ile kalkınmışlık seviyeleri arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Bölgelere ait sosyal sermaye endeksi elde edilmiş, daha sonra bölgelerin gayri safi katma değer ve sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksi sonuçlarına göre karşılaştırmalı analiz yapılmıştır. Analizde; seçimlere katılım oranı, 10 bin kişi başına düşen dernek sayısı, intihar oranı, kaba boşanma hızı, gazete ve dergi sayısı, vergi/tahakkuk oranı, net göç hızı, elektrik kayıp/kaçak oranı ve eğitilmiş nüfus oranı gibi değişkenler kullanılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda; bölgelerin gelişmişlik düzeyleri ile sahip oldukları sosyal sermaye düzeyleri arasında yüksek bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Batıda yer alan bölgeler sosyal sermaye açısından gelişmişken, doğu ve güneydoğuda yer alan bölgelerin sosyal sermaye açısından gelişmediği görülmüştür.

Ergin (2007) çalışmasında, Konya sanayisinde sosyal sermayenin ne ölçüde oluşturulduğu ve nasıl kullanıldığı incelenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda; Konya sanayisindeki yöneticilerin sosyalleşme alanlarının aileleri olduğu bunun yanı sıra komşuluk ve akrabalık ilişkilerine önem verildiği görülmüştür. Ayrıca uzun süre Konya'da yaşayan yöneticilerin daha kısa sürede Konya'da yaşayanlara göre yakın çevrelerine ve Konya halkına güven düzeylerinin ve ilişki kalitelerinin yüksek olduğu gözlenmiştir.

Çalışkan ve Meçik (2009) çalışmasında, eğitimin sosyal sermaye ve işsizlik üzerindeki etkilerinden hareketle radikalizmin önlenmesine yönelik fonksiyonlar rolü araştırılmıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda; işsiz eğitilmiş gençlerin genel işsizlik oranının iki katına ulaştığı görülmüş olup, bu gençlerin bir kısmı, işsiz kalmalarını içinde yaşadıkları toplumsal düzenin bir sonucu olarak görmekte ve bu toplumsal düzeni kökten değiştirmeyi öneren radikal hareketlerin parçası haline geldikleri görülmüştür. Bir toplumda eğitim seviyesinin yükselmesi ile sosyal sermayenin de olumlu etkilendiği tespit edilmiştir. Türk eğitim sisteminin "sınav maratonu" haline gelmesi öğrencileri; arkadaşlarıyla oynama, sinema, tiyatro, piknik, maça gitme, akraba ya da komşuluk ziyaretlerine katılma gibi sosyal bağlarını güçlendirecek faaliyetlerden uzaklaştırdığı görülmüştür.

Erdoğan (2005) tarafından yapılan çalışmada gençlerin sosyal sermaye düzeyleri

“güven-güvensizlik” ve “aktif katılım” çerçevesinde tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre Türk gençliğinin sosyal ve özellikle de siyasal katılımlarının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bunun nedeninin ise gençlerin “güven” ağıllarının %5 düzeyinde kalarak çok düşük bir değer gösterdiğidir. Diğer bir çarpıcı sonucun ise, sosyal sermaye eksikliği adı verilen olgunun gençleri siyasi veya sivil herhangi bir katılımdan alıkoyduğu; buna bağlı olarak, Türk gençliğinin katılım sorununu aşabilmek için gençlerin sosyal sermaye düzeylerinin yükseltilmesi gerektiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Tundui ve Tundui (2013) çalışmasında, sosyal sermayenin kadın girişimcilerin üzerindeki etkisini incelemiştir. Yapılan inceleme sonucunda; sosyal sermayenin kadın girişimcilerin iş başarılarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

#### **3.5.4. Yapısal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi**

Han ve Li (2015) yaptığı çalışmada, entelektüel sermayenin yenilikçi performans üzerindeki etkisini Çin'deki 217 firmada araştırmıştır. Araştırma sonucunda; entelektüel sermayenin yenilikçi performansı olumlu yönde etkilediğini ve bilgi temelli dinamik kabiliyetin, entelektüel sermaye ve yenilikçi performans arasındaki ilişkiye kısmen aracılık eden bir moderatör olmaktan çok bir aracı olduğunu göstermektedir. Bulgular, üstün yenilikçi performansın gerçekleştirilmesinin bir firmanın entelektüel sermayesine ve fırsat ve tehditleri algılama, zamanında karar verme ve doğru kararları alma ve gerekli değişiklikleri etkin bir şekilde yapma becerisine bağlı olduğunu göstermektedir.

Novas, Alves ve Sousa (2017) çalışmasında, yönetim muhasebesi sistemleri ile entelektüel sermaye (beşeri sermaye, yapısal sermaye ve sosyal sermaye) arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla Portekizli şirketlerin üst düzey yöneticilerine bir anket uygulanmıştır. Beşeri sermaye, yapısal sermaye ve sosyal sermayenin gelişiminde yönetim muhasebe sisteminin etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, entelektüel sermayenin üç boyutu arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Muhasebe yönetim sisteminin, beşeri sermayenin ve yapısal sermayenin doğrudan olumlu etkisi ile sosyal sermayenin gelişimi üzerinde dolaylı olarak olumlu bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Son olarak, sonuçlar, bazı araştırmalarla uyumlu olarak, yapısal sermayenin örgütsel performans ile olumlu ve anlamlı bir bağlantıya sahip olduğunu da göstermiştir. Beşeri sermayenin yapısal sermayeye, yapısal sermayenin ilişkisel sermayeye ve ilişkisel sermayenin beşeri sermayeye olan doğrudan etkileri de, entelektüel sermaye için önerilen dairesel yapının doğrulanmasıyla gözlemlenmiştir.

Aminbeidokhti ve Darvishkhadem (2012) çalışmasında, İran'ın en büyük bankası konumunda yer alan Keshavarzi Bankası'ndan beş ilden seçilen 188 personel üzerinde entelektüel sermaye ve organizasyon performansı arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre entelektüel sermaye bileşenleri (beşeri, yapısal, müşteri) arasında anlamlı bir ilişki olduğunu fakat bu ilişkinin organizasyonel performans ve bu bileşenler arasında doğrulanmadığı bulunmuştur. Organizasyon performansı ile ilişkilenen en yüksek etkenin müşteri sermayesi, en düşük etkenin ise beşeri sermaye yatırımları olduğu tespit edilmiştir.

Yıldız (2011) entelektüel sermayenin (beşeri sermaye - yapısal sermaye - müşteri sermayesi) işletmeye etkisini Türk Bankacılık sektöründe incelemiştir. 8 özel sermayeli mevduat bankası yöneticilerine anket uygulanmış, yapılan analiz sonucunda; beşeri, yapısal ve müşteri sermayesinden oluşan entelektüel sermayenin bankaların hem subjektif hem de objektif performansını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Müşteri ile yapısal sermayenin bankaların subjektif performansını daha olumlu etkilediği, objektif performansı ise yapısal sermayenin etkilediği tespit edilmiştir.

Alipour (2011) çalışmasında, İran' da bulunan 39 sigorta şirketi için 2005-2007 yılları arasında entelektüel sermayenin finansal performans üzerindeki rolünü Kısmi Ene Küçük Kareler Modelini (Partial Least Squares Model) kullanarak ele almıştır. Finansal performans için şirketlerin varlık getiri oranı kullanmıştır. Analiz sonuçlarına göre entelektüel sermaye katma değeri ve onun bileşenleri ile şirketlerin kârlılıkları arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Hejazi, Ghanbari ve Alipour (2016) İran için entelektüel sermaye (beşeri sermayesi, yapısal sermaye) ve firma performansını Pulic's Model ve Tahran Borsasında listelenen 100 firmadan 2000-2006 yılları boyunca toplanan veriler yoluyla analiz etmiştir. Firmaların entelektüel sermayesi için entelektüel katma değer katsayısını, firma performansı için ise firmanın piyasa değerini kullanmıştır. Analiz sonuçlarına göre beşeri sermayesi ve entelektüel sermayenin İran firmalarının performansını pozitif şekilde etkilediği tespit edilmiştir.

Huang ve Hsueh'in (2007) yaptığı çalışmada, entelektüel sermaye ile işletme performansı arasındaki ilişki Taiwan'daki 101 Mühendislik Danışmanlık Firması üzerinde incelemiştir. Taiwan'daki 101 Mühendislik Danışmanlık Firması üzerinde yapılan anket çalışması sonucunda; beşeri sermayesinin işletme üzerinde daha düşük bir performansa sahip iken, yapısal ve müşteri sermayesinin daha iyi bir performans gösterdiği ortaya çıkmıştır.

İraz ve Özgener (2005) çalışmasında, Konya'da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin performansında entelektüel sermayenin etkisi incelenmiştir. İmalat sektöründe yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelerin 101 yöneticisine anket çalışması yapılmıştır.

Yapılan çalışma sonucunda; beşeri sermayesi ve yapısal sermayenin işletme performans üzerinde önemli etkisi olduğu, fakat müşteri sermayesinin performans üzerinde etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Martínez-Torres (2006) çalışmasında, üç entelektüel sermaye boyutu arasındaki dinamik ilişkiler, beşeri sermaye ve yapısal sermaye arasındaki, yapısal sermaye ve ilişkisel sermaye arasındaki ve ilişkisel sermaye ve beşeri sermaye arasında ve ilişkisel sermaye ile beşeri sermaye arasında doğrudan pozitif ilişkilerin olduğu tarafından bulunmuştur.

Goh'un (2005) Malezya'da faaliyet gösteren ticari bankaların entelektüel sermayelerinin performanslarını ölçmek için yaptığı çalışma sonucunda, bankaların beşeri sermaye etkinliğinin yapısal sermaye etkinliğinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

### **3.5.5. Finansal Sermaye İle İlgili Çalışmaların İncelenmesi**

Lindvert, Yazdanfar ve Boter (2015) çalışmasında, Tanzanya'daki kadın girişimcilerin farklı dış finansal kaynaklara erişimlerini nasıl değerlendirdikleri araştırılmıştır. Bu amaçla girişimciler arasındaki finansal tercihleri tartışılmıştır. Çalışma, 2009-2010 yılları arasında bir anketle elde edilen 114 firmadan oluşan veri tabanına dayanmaktadır. Araştırmaya katılan kadın girişimcilerin, Mikro Finans Kuruluşu (MFI), Tasarruf ve Kredi Kooperatifleri (SACCOS), Arz ve Tasarruf ve Kredi Dernekleri (ROSCAS) ve VICOBA kredileri gibi yarı resmi sermayeyi en erişilebilir dış sermaye olarak algıladıkları hipotezini desteklemektedir. Devlet sübvansiyonları ikinci sırada, ardından aileden, arkadaşlardan ve yatırımcılardan gelen krediler gibi gayri resmi sermaye tarafından takip edilmektedir. Beklendiği gibi, resmi bankalardan sağlanan krediler en düşük erişilebilir finansman alternatifi olarak sıralanmıştır. Bununla birlikte, çalışmaya katılan girişimcilerin, eğer tercih edilirse, yarı resmi veya gayri resmi sermayeden ziyade, resmi sermayeden dış sermayeyi tercih edeceklerine dair güçlü işaretler bulunmuştur.

Orsey, Riding ve Manley (2006) Kanadalı küçük ve orta girişim sahiplerinin dış finansman (ticari borç, leasing, tedarikçi finansmanı ve öz sermaye) arayışı ile ilgili olarak cinsiyet farklarını incelemiştir. Sistemik faktörleri (firmanın içinde bulunduğu sektör ve firma büyüklüğü) kontrol ettikten sonra kadın firma sahiplerinin erkeklere kıyasla öz sermaye bulmalarının anlamlı şekilde daha düşük olduğu yönünde bulgular ortaya çıkmıştır. Finansman için başvuru yapan erkek ve kadın firma sahiplerinin aynı derecede sermaye elde ettiği bulunmuştur.

Carter vd. (2003)'ün yaptığı çalışma, iş sahibi kadınların niteliklerini ve öz kaynak

finansman stratejilerini sistematik olarak incelemeyen çalışma yapmıştır. Çalışmada, girişimci kadınların işletmelerindeki sermaye kullanımları araştırılmıştır. Hipotezler, beşeri kaynakların ve sosyal sermayenin, öz kaynak finansmanı, fonlama kaynaklarına erişimde ve finansal stratejilerin geliştirilmesindeki olasılığı etkiler üzerine kurulmuştur. Bu çalışmanın verilerini, Ulusal Kadın İş Kadınları Vakfı (NFWBO) tarafından yürütülen 235 ABD'li kadın işletme sahibi tarafından yapılan anket çalışması oluşturmuştur. Yapılan çalışma sonucunda, daha önce işe başlama ya da sahiplik deneyiminin kişisel kaynakları ya da kredilerin kullanımını etkilemediğini, ancak diğer önyükleme tekniklerini (ihracat finansmanı) beklenmedik bir yönde etkilediğini göstermiştir. Sonuçlar ayrıca, daha yüksek seviyelerde sosyal sermaye kullanan kadınların kredileri, önyükleme finansmanı ve hisse senedi finansmanı kullandıkları hipotezleri kabul edilmiştir. Kadının sosyal ağı ne kadar farklı olursa olsun, kişisel kaynakları kendi işinin sermaye ihtiyaçlarını karşılamak için bir önyükleme tekniği olarak kullanma oranı yüksek bulunmuştur. Ancak, kadınların temel danışmanlara ve profesyonel danışmanlara dayanma olasılığı arttıkça, kişisel kaynakları finansallarının bir parçası olarak kullanma olasılıkları o kadar düşük olmuştur. Bir kadın girişimcinin düzenli olarak mentor ile görüşme yapması, önyükleme finansmanı için finansal kiralama kullanma olasılıkları azalmıştır. Ağın, öz kaynak finansmanı veya kredileri sağlama konusunda önemli bir etkisi bulunmamıştır.

Okafor (2012), 20 firma (12 imalat, 8 hizmet) örneklemini üzerinde beşeri, finansal ve sosyal sermaye değişkenlerinin, firma performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Bu çalışmada bağımlı değişken olan firma performansı üzerinde, üç bağımsız değişkenin (beşeri, finansal ve sosyal sermaye) etki seviyelerinde önemli bir farklılık olup olmadığı test etmiştir. Analiz sonuçlarına göre iş deneyimi ve eğitim gibi beşeri sermaye değişkenlerinin, hem aile geçmişi hem de firma sahibi olmakla ilgili firma tipleri üzerinde daha yüksek bir etki faktörüne sahip olduğu bulunmuştur. Finansal sermaye ödünç alma istekliliği ölçütünün hizmet firmalarına göre imalat firmalarının daha yüksek düzeyde etkilediği görülmüştür. Sosyal sermaye ölçütlerinin özellikle göreceli olan bileşen olması durumunda her iki firma türünü de etkilediği bulunmuştur. Analize göre Nijerya'daki küçük firmaların performansının beşeri, finansal ve sosyal sermaye faktörlerinin tamamı tarafından etkilendiği ortaya çıkmıştır.

Coleman (2007) beşeri sermaye ve finansal sermaye ile kadın ve erkek küçük firma sahibi olan hizmet ve perakende sektöründeki firmalar arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz sonuçları eğitim ve deneyimi içeren beşeri sermaye değişkenlerinin, kadınların sahibi olduğu firmalar üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu bunun yanı sıra finansal sermayenin, erkeklerin sahibi olduğu firmalar üzerindeki etkisinin daha büyük olduğu bulunmuştur. Ayrıca finansal

sermaye güvencesinin erkek sahibi olan firmaların büyüme oranlarında pozitif etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Fakat kadın sahibi olan firmalarda büyüme oranları üzerinde herhangi bir etki gözlenmemiştir.

Büyüksalvarcı ve Kılınç (2006) çalışmasında, Konya ilinde faaliyet göstermekte olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye yapıları ve sermaye yapılarını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Yapılan araştırma sonucunda; girişimcilerin %54'ü yabancı kaynak kullanmak istememektedirler. Yabancı kaynak olarak da işletme ortaklarının aile bireyleri ve banka kredisi tercih edilmektedir. İşletmelerin %53'ü kısa süreli acil nakit ihtiyacı olduğunda, %22'si büyümelerini finanse etmek için, %19'u işletme sermayesi olarak kullanmak için ve %9'u borcu geri öderken yabancı sermaye kaynağını kullandığını ifade etmiştir. Ayrıca işletmelerin fon temininde ilk tercihleri iç fon, ikinci tercihleri ise borçlanma olduğu görülmektedir.

Aygen'in (2006) çalışmasında, Sakarya'daki KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemeye ve alternatif finansman tekniklerinin uygulanma düzeyini tespit etmeyi amaçlamıştır. Yapılan çalışma sonucunda; Sakarya'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin yetersiz öz kaynaklarla çalıştığını, yabancı kaynak bulmada kredi maliyetleri, miktarı, vade, teminat konusunda ciddi sıkıntılar yaşadığını ve çağdaş finansman kaynaklarından yararlanmadıkları tespit edilmiştir.

Cura (2006) çalışmasında, Zonguldak İli Çaycuma İlçesi'nde faaliyette bulunan KOBİ yöneticilerinin finansal kaynak erişimleri ve kullanım imkânları araştırılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmada zorlandıkları ve özellikle leasing, faktöring gibi çağdaş finansal kaynakları bilmedikleri görülmüştür. Finansal sermaye olarak öncelikle ticari ve banka kredileri kullandıkları, alacak karşılığında çek kullanmayı tercih ettikleri ve senet kullanımının az oranda gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Dağdır (2007) çalışmasında, Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı bankaların KOBİ'lere gösterdiği finansal kaynakların neler olduğu ve ne ölçüde yararlandırıldığı üzerinde durulmuştur. Çalışma farklı sektörlerde ve bölgelerde faaliyet gösteren 86 adet KOBİ'ye anket uygulaması ile yapılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, zayıf finansman yapısına sahip KOBİ'lerin kendilerine sunulan finansal kaynaklardan yeterince yararlanamadıkları tespit edilmiştir.

Baykul (2009) çalışmasında, Isparta İl'inde gıda sektörü üzerinde hizmet veren 50 işletmenin sorunlarını tespit etmeye yönelik anket uygulaması yapılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, Isparta İl'inde faaliyet gösteren gıda sektörünün bölgesel ve ulusal tabanda yaşanan ekonomik sorunlardan etkilendiği tespit edilmiştir.

Okura (2009) çalışmasında, firma çeşitleri ve banka kredilerine erişimlerini tespit etmeye yönelik Dünya Bankası'nın 2003 yılında Çin'de 2400 işletmeye yapmış olduğu anket verileri değerlendirilmiştir. Çalışmada imalat sektöründe faaliyet gösteren 1616 firmanın anket verilerine yer verilmiştir. Firmaların 352'sinin 50'den az işçi çalıştıran küçük ölçekli işletmeler olduğu, 676'sının ise, 50-249 arasında işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler olduğu belirlenmiştir. Banka kredilerine erişim konusunda büyük ölçekli işletmelerin banka kredilerine küçük ve orta ölçekli işletmelere göre daha kolay erişebildiği görülmüştür. Küçük işletmelerin teminat koşulları ve yüksek faiz oranları nedeniyle banka kredilerine erişim konusunda zorluk çektikleri görülmüştür. Büyük ölçekli işletmelerin işletme sermayesinin %40'ını banka kredileri ile finanse ettikleri, küçük ölçekli işletmelerin ise %16'sının banka kredisi ile finanse ettikleri tespit edilmiştir.

Mercan (2006) çalışmasında, Aydın ilindeki KOBİ'lerin finansman temini konusunda yaşadıkları sıkıntılar araştırmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin yaşadığı en büyük sıkıntı faiz oranlarının yüksekliği olmuştur. Çalışmada, firmaların daha çok kısa vadeli finansman tekniklerinden yararlandıkları görülmektedir. Firmaların finansal kiralama tercih etme oranları çok düşük olduğu, bunun sebebinin de finansal kiralama tekniğinin, Aydın ilindeki KOBİ'ler tarafından yeterince tanınmaması ve kullanılmamasıdır.

Emsen, İrmış ve Deliktaş (2003) yaptığı çalışmada, şehirlerarası ekonomik gelişmede girişimciliğin rolünü analiz etmek için, Erzurum ve Denizli'de imalata sanayi firması girişimcilerine, girişimcilik faaliyetleri ile ilgili anket uygulamıştır. Yapılan anket çalışması sonucunda; Erzurum'daki girişimcilerin %83,8'i işletmelerini kurarken kendi kaynaklarıyla hareket ettikleri; Erzurum ve Denizli'deki girişimcilerin iş kurmada etkilendikleri faktörün (Denizli'de %44,2, Erzurum'da %57,6) "iş yaparak öğrenme" olduğu, girişimcilerin teşvik kredisi almama sebebinin "yoğun bürokrasi" içerdiği, işletmelerini büyütmelelerinin önündeki en büyük engelin "finansal yetersizlik" (Erzurum %55, Denizli %37,9) olduğu tespit edilmiştir.

Yücel (2006) çalışmasında, sermaye yapısı kararlarını etkileyen faktörleri açıklamak için Mersin ve Adana illerinde faaliyet gösteren imalat sanayi firmaları üzerine bir anket çalışması yapmıştır. Yapılan çalışma sonucuna göre, firmaların çoğunlukla iç fon kaynakları ile finansmanı tercih ettikleri, iç kaynak yetersizliği yaşadıklarında kısa vadeli borçlanmayı tercih ettikleri görülmüştür. Büyük firmaların ise daha çok sermaye piyasasından yararlandıkları tespit edilmiştir.

Oktay ve Güney'in (2002) yapmış olduğu çalışmada, KOBİ'lerin finansman kaynağı

bulmaları ve finansman bulmada yaşadıkları sorunlar araştırılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin büyük bir kısmının kredi oranlarının yüksek olması sebebiyle kredi bulmakta zorluk çektikleri görülmüştür. KOBİ'ler finansman kaynağı olarak kendi kaynaklarıyla işlerini yaptıkları ve dolayısıyla işletmelerinde öz kaynak payının yüksek olduğu görülmüştür.

Delice'nin (2001) Kayseri ve Nevşehir illerindeki KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesinde Türk Eximbank kredilerinin finansman desteklerini incelemek üzere yaptığı çalışma sonucunda, ankete katılan işletmelerin % 37'sinin krediler hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları, % 30'unun da bürokratik işlemlerin çokluğu ve karmaşıklığı nedeniyle kredilerden yararlanmadıkları tespit edilmiştir.

Çetin ve Bıtrak (2009) çalışmasında, firmaların yatırımları finansman kaynakları incelediğinde banka kredilerinin %36,7'lik oran ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Ayrıca, leasing ve faktöring yöntemlerinin kullanım oranları düşük olup, öz kaynaklarla yapılan finansman yöntemlerinin gerisinde kaldığı tespit edilmiştir.

Yücel (2001) çalışmasında, Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmaların yatırımlarının finansmanında öz kaynaklardan daha çok yararlandıkları ve banka kredilerinden daha az yararlandıkları tespit edilmiştir.

Can ve Karataş (2007) çalışmasında, Muğla'da girişimci kadınların iş kurma süreci ile iş geliştirme sürecinde yaşadıkları finansman sorunlarını incelemiştir. Bu kapsamda Muğla'daki kadın girişimlerin çoğunlukla hizmet ve ticaret sektöründe faaliyet gösterdikleri, yaklaşık 1/3'ünün kuruluş sermayesi olarak mikro sermaye kullandıkları, güvensizlik, prosedür zorluğu ve bilgi eksikliğinden kaynaklı banka kedisine başvurmadıkları, kendi imkânlarıyla ve tanıdıklarından borç alarak girişimcilikte buldukları tespit edilmiştir.

Fatoki (2017), beşeri, sosyal ve finansal sermayenin, Güney Afrika'da faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin performansları üzerindeki etkisini incelemiştir. İşletme performansını ölçmek için objektif ve sübjektif yöntemler kullanılmıştır. Tanımlayıcı istatistik ve ki kare ve Pearson Korelasyon ve Regresyon yoluyla veri analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre beşeri, sosyal ve finansal sermaye ile KOBİ'lerin performansı arasındaki ilişki anlamlı şekilde pozitif bulunmuştur.

Ekim (2017) çalışmasında, Türkiye'de faaliyet gösteren 21 ticari bankanın 2006-2015 yılları arasındaki entelektüel sermayelerini ölçmüştür. Yapılan ölçüm sonucunda; bankacılık alanında entelektüel sermayenin etkinliği bankaların finansal performansını olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Fiziksel, finansal ve beşeri sermayenin finansal performans için çok daha etkili olduğu fakat yapısal sermayenin daha az önemli olduğu tespit edilmiştir.



Chaganti, DeCarolis ve Deeds (1995) cinsiyetin küçük işletmelerin sermaye yapısını öngörmede bir sorun yaratmazken, kadın girişimcilerin erkeklerle karşılaştırıldıklarında dış kaynaklardan sağlanan öz sermayeye karşılık iç kaynaklardan (kişisel tasarruf gibi) karşılanan öz sermayeyi tercih ettiğini bulmuştur.

Bennet ve Dann (2000); Haynes ve Haynes (1999) kadınların iç finansman kaynaklarını dış finansman kaynaklarına göre daha çok tercih ettiğini bulmuştur.



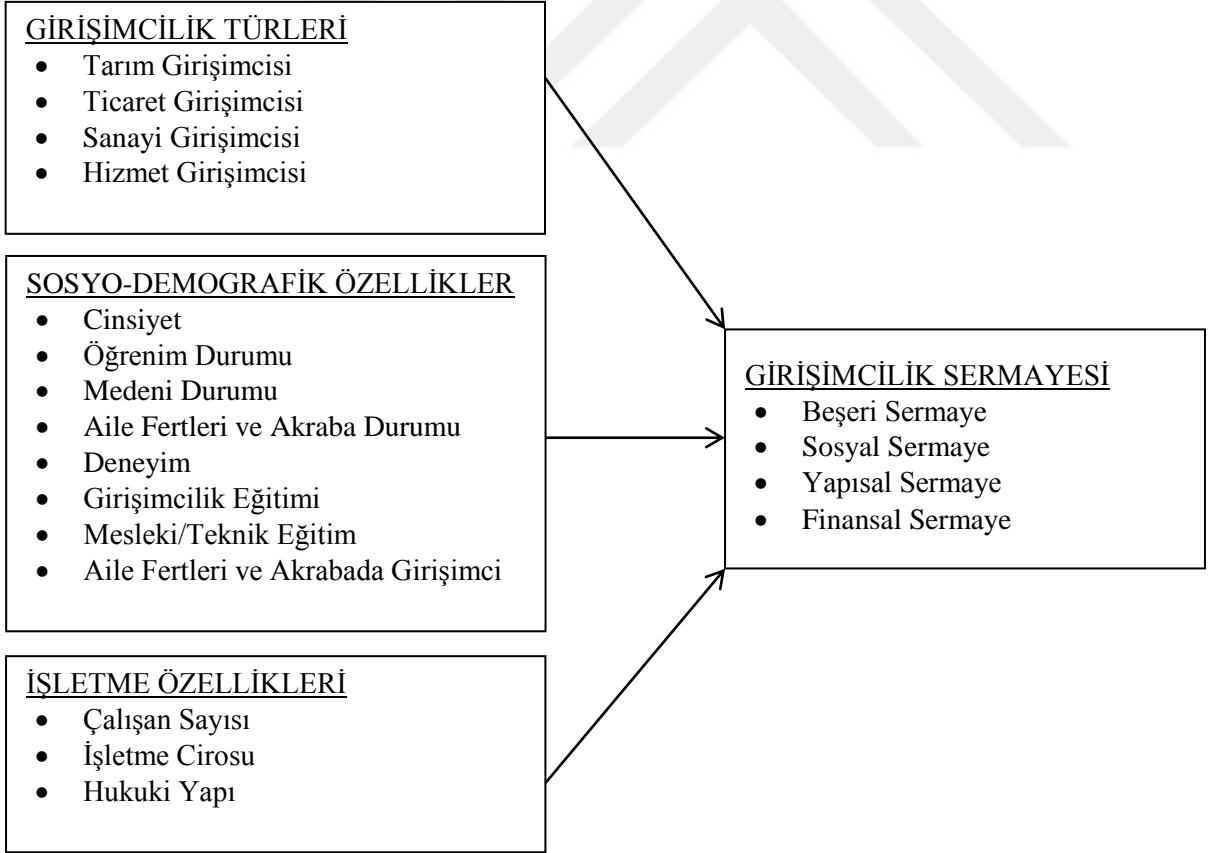
## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### YÖNTEM

“Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Türlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma: Gaziantep İli Örneği” konulu bu araştırma girişimciler açısından önem taşımaktadır. Araştırmanın bu bölümünde, veri elde etmede kullanılan yöntem hakkında bilgilere yer verilmiştir. Araştırmada nicel analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu bölümde araştırmanın modeli, evren ve örnekleme, araştırma ölçekleri, veri toplama araçlarının geçerlilik, güvenilirlik analizlerine ve veri değerlendirmelerine detaylı olarak yer verilmiştir.

#### 4.1. Araştırma Modeli

Bu araştırmanın modeli, yapılan kuramsal modeller ve literatür incelemesi neticesinde aşağıdaki Şekil 4’de belirtildiği gibi düzenlenmiştir.



Şekil 4. Araştırma Modeli

Araştırma hipotezleri çalışmanın teorik yapısına uygun olarak kurulmuştur. Yapılan değerlendirmeler ana hipoteze bağlı oluşturulan alt hipotezler ile desteklenecektir. Araştırma için 48 hipotez kurulmuş olup, bulgular bölümünde yapılan analizlerin sıralamasına göre aşağıda belirtilmiştir:

**H1:** Girişimcinin cinsiyetine göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H1a:** Girişimcinin cinsiyetine göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H1b:** Girişimcinin cinsiyetine göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H1c:** Girişimcinin cinsiyetine göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H1d:** Girişimcinin cinsiyetine göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2:** Girişimcinin öğrenim durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2a:** Girişimcinin öğrenim durumuna göre beşerî sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2b:** Girişimcinin öğrenim durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2c:** Girişimcinin öğrenim durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H2d:** Girişimcinin öğrenim durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3:** Girişimcinin medeni durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3a:** Girişimcinin medeni durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3b:** Girişimcinin medeni durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3c:** Girişimcinin medeni durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H3d:** Girişimcinin medeni durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4:** İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4a:** İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4b:** İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4c:** İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H4d:** İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5:** Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5a:** Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5b:** Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5c:** Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H5d:** Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6:** Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6a:** Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6b:** Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6c:** Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H6d:** Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7:** Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7a:** Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7b:** Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7c:** Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H7d:** Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H8:** İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H8a:** İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H8b:** İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H8c:** İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H8d:** İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H9:** Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H9a:** Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H9b:** Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H9c:** Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H9d:** Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H10:** Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H10a:** Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H10b:** Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H10c:** Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H10d:** Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H11:** Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H11a:** Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H11b:** Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H11c:** Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H11d:** Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H12:** Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H12a:** Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H12b:** Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H12c:** Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**H12d:** Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

## 4.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın örneklemini tespit edebilmek için öncelikle evrenin tanımlanması ve sınırlandırılması gerekmektedir. Tercih edilen araştırma evreninin, araştırmanın amacına uygun olarak seçilmesi son derecede önemlidir (Gürbüz ve Şahin, 2014: 129). Evren, araştırmacının çalışma alanını kapsayan, örneğini seçtiği ve elde ettiği sonuçları genelleştirebileceği gruptur (Altunışık vd., 2010: 130). Bu araştırmanın evrenini; Gaziantep Sanayi Odası'na 2015 yılı ve sonrasında kayıt olan 458 işletme ve Gaziantep Ticaret Odası'na 2015 yılı ve sonrasında kayıt olan 8.758 işletme olmak üzere toplam 9.216 işletme

oluşturmaktadır.

Örnekleme; belli bir evreni temsil edebilecek sayıda elemandan oluşan bir alt elemanlar grubudur (Altunışık vd., 2010: 131). Bir araştırma örnekleminin evreni temsil edebilme etkisinin büyük olabilmesi için araştırma evrenindeki her bir ögenin örnekleme girme olasılıklarının eşit olması yani rastlantısal ölçütüne göre örneklemin seçilmesi gerekmektedir. Araştırmanın örnekleme olasılıklı örneklem tekniklerinden **tabakalı örnekleme tekniğine** göre belirlenmiştir. Tabakalı örnekleme, evrendeki alt grupların belirlenerek, evrende var olan oranlarla rastgele seçimle örneklemin alt gruplarını seçme tekniğidir. Tabakalı örneklemin evreni temsil etme gücü daha yüksek ve hata olasılığı daha düşüktür (Gürbüz ve Şahin, 2014: 133-135). Bu nedenle, tabakalı örneklem tekniğinin tercih edilerek, Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odasına kayıtlı işletmelerin ana faaliyet sektörleriyle (tarım, ticaret, hizmet, sanayi) aynı oranda temsil edilmeleri sağlanmıştır.

Nicel değişkenli araştırmalar için kullanılan örneklem hesaplama formülüne göre (Bartlett, Körtlik ve Higgins'den [2001] aktaran, Gürbüz ve Şahin, 2014: 127);

N: Evren büyüklüğü,

n: Örnekleme alınacak büyüklük,

t: Anlamlılık düzeyi (0.05 için 1.96, 0.01 için 2.58 ve 0.001 için 3.28),

s=Evren için tahmin edilen standart sapma,

d: Kabul edilen  $\pm$  sapma toleransı,

olmak üzere;

$$n_0 = \frac{t^2 \times s^2}{d^2} = \frac{1,96^2 \times 0,5^2}{0,05^2} = 384,16$$

$$N = \frac{n_0}{1 + n_0/N} = \frac{384,16}{1 + 384,16/9.216} = 369$$

$n =$  Formülüyle ana kütlede %95 güvenilirlik düzeyinde ve %5'lik hata payı göz önünde bulundurularak, bu araştırma için uygun örneklem büyüklüğü en az 369 olarak belirlenmiştir. Bu rakam Gürbüz ve Şahin (2014: 128)'teki "Farklı Evrenler İçin Kabul Edilebilir Asgari Örneklem Büyüklükleri" tablosundaki değerlere de uygundur.

Araştırmada, alt tabakaların örneklem genişliği aşağıdaki formülden yararlanılarak

hesaplanmıştır (Balcı, 2004: 95).

$$n_h = \frac{N_h \times n}{N}$$

Formüle göre sembollerin anlamları:

$N_h$ : h tabakadaki birim büyüklüğü,

n: Örnekleme alınacak büyüklük,

N: Evren büyüklüğü,

$n_h$ : h tabakadaki örnekleme alınacak girişimci sayısı,

Bu formüle göre;

$$N_{\text{tarım}} = \frac{N_h}{N} \times n = \frac{369}{9.216} \times 601 = 24 \text{ tarım girişimcisi}$$

$$N_{\text{ticaret}} = \frac{N_h}{N} \times n = \frac{369}{9.216} \times 3.875 = 155 \text{ ticaret girişimcisi}$$

$$N_{\text{sanayi}} = \frac{N_h}{N} \times n = \frac{369}{9.216} \times 1.204 = 48 \text{ sanayi girişimcisi}$$

$$N_{\text{hizmet}} = \frac{N_h}{N} \times n = \frac{369}{9.216} \times 3.551 = 142 \text{ hizmet girişimcisi}$$

### 4.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, katılımcıların belirli bir konuda düşünce, tutum ve davranışlarını daha önceden belirlenmiş bir yapıda oluşturulan sorulara dayanarak elde etmeyi sağlayan bir yöntemdir. Sosyal Bilimler alanında en yaygın tercih edilen veri toplama yöntemi olan anket ile elde edilen veriler, istatistiksel ve matematiksel analizlerden geçirilerek, hipotezleri test edebilecek bilgilere ulaşmayı sağlamaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2014: 173). Anketler yüz yüze görüşmelerle, e-posta yoluyla ve internet ortamında tasarlanan dijital anket formunun cevaplandırılması suretiyle temin edilmiştir.

Veriler 11.09.2018–15.10.2018 tarih aralığında toplanmıştır. Anketlerden dönmeyecek



anketler ve eksik doldurulacak anketler göz önüne alınarak 600 firmaya gönderilmesi uygun görülmüştür. E-posta adreslerine “İşletme sahibi dikkatine” şeklinde bir ön yazı ile anket formu eklenmek suretiyle gönderilmiştir. Veriler, internet ortamında tasarlanan dijital anket formu aracılığıyla da desteklenmiştir. Dijital anket uygulaması, girişimcilerin talepleri doğrultusunda ya da fiziki olarak ulaşılamayacak durumda olan katılımcılara ulaşmak amacıyla yapılmıştır. Çalışmaya katılmayan işletmeler telefon ile aranmış, çalışmanın öneminden bahsedilerek anketi doldurmaları istenmiştir. Telefon aramaları sonucunda, araştırmaya katılan işletmelerin sayısı 258’e yükselmiştir. Araştırmaya katılmayan diğer işletmelere ziyaretler gerçekleştirilerek, birebir görüşmeler ile anketler elde edilmiştir. Tabakalı örnekleme yöntemine göre gönderilen toplam 500 anketten ancak 41 anket formu içeriğinin eksik olması sebebiyle analiz çalışmasına katılmamıştır. Girişimcilerden dönüşü sağlanan 459 adet anket yukarıdaki açıklamalara göre araştırmanın örnekleme olarak kabul edilmiştir. Bu çalışmada örneklem ana kütleli %20 (459/9216) temsil etme gücüne sahiptir.

Hazırlanan anket formu (bkz. Ek 1) beş kısımdan oluşturulmuştur. Anket formunun birinci kısmında araştırmaya katılan işletme sahiplerinin cinsiyeti, öğrenim durumu, medeni durumu, ailesi ve yakınlarında girişimci olup olmaması, deneyimi, girişimcilik eğitimi, mesleki/teknik eğitimi, faaliyet gösterdiği sektörde ailesi ve yakınlarından girişimci olup olmaması, işletmedeki çalışan sayısı, 2017 yılı cirosu, hukuki yapısı ve işletmenin faaliyet gösterdiği ana sektör ile ilgili sosyo/demografik ve işletme özelliklerine ilişkin 12 (on iki) adet soru bulunmaktadır. Anketin ikinci kısmında beşeri sermaye ölçeği ile ilgili 12 (on iki) adet soruya, üçüncü kısmında sosyal sermaye ölçeği ile ilgili 7 (yedi) adet soruya, dördüncü kısmında yapısal sermaye ölçeği ile ilgili 7 (yedi) adet soruya ve beşinci kısmında finansal sermaye ölçeği ile ilgili 7 (yedi) adet soru olmak üzere toplamda 45 (kırk beş) adet soruya 5’li likert ölçeği uygulanmıştır. Rennis Likert tarafından geliştirilen Likert ölçeği; tutumların ölçülmesinde bireylerin tepkide bulunacakları ifadeleri içermektedir. Ankete katılan katılımcılar verilen her ifadeye ne ölçüde katılıp katılmadığını derecelendirmeler ile belirlemektedir. Likert tipi tutum ölçeğinde derecelmeler 3,5,7,9 hatta 11’li olabilir. Ancak 5’li dereceleme en uygun ve en fazla tercih edilen likert ölçeğidir (Tavşancıl, 2010:138-145).

Araştırmada elde edilen veriler, SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 25.0 ve Amos 22.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

#### **4.3.1. Araştırma Ölçekleri**

Araştırma kapsamında oluşturulan anket formu beş bölümden, toplam 45 sorudan

oluşturulmuştur. Anket yabancı kaynaklardan yararlanılarak, ölçek uyarlama sürecine tabi tutulmuştur.

Araştırmada kullanılan Beşeri Sermaye ölçeği Marvel ve Lumpkin (2007) çalışmasından alınmıştır. Marvel ve Lumpkin (2007) çalışmasında kullandığı ölçeği 'in (2000) gömülü vakasındaki girişimcilerden alıntılar yaparak adapte etmiştir. Maddelerin oluşturulmasından sonra sekiz öğretim üyesi ve doktora öğrencisi tarafından bir içerik geçerlilik değerlendirmesine tabi tutulmuştur. Maddeler ve ölçeklerin yapımı sırasında bir Araştırma Üniversitesi'nin Araştırma Laboratuvarı'ndaki ölçek geliştirme uzmanlarına danışılmıştır. Faktör yüklerini belirlemek için varimax rotasyonu ile temel bileşenler faktörü analizi yapılmıştır. Elde edilen her bir alfa katsayısı, genel olarak güvenilir bulunmuştur. Alpha katsayıları 0,68 ve 0,89 aralığında elde edilmiştir. Çalışma kapsamındaki Beşeri Sermaye ölçeği girişimcilerin; piyasalara hizmet etme yolları, müşteri sorunları, pazarlar ve teknoloji ile ilgili bilgi sahibi olup olmadığını öğrenmeye yönelik sorulardan oluşan, toplamda 16 (on altı) maddeyle ölçülmüştür. 5'li likert ölçeği kullanılmıştır. Değerlendirmeler; 1:kesinlikle katılmıyorum, 2:katılmıyorum, 3:çok az katılıyorum, 4:katılıyorum ve 5:kesinlikle katılıyorum seçenekleri şeklinde kullanılmıştır. Marvel ve Lumpkin (2007)'den uyarlanan Beşeri Sermaye Ölçeği, araştırmada 12 (on iki) ifadeyle oluşturulmuştur.

Araştırmada kullanılan Sosyal Sermaye ölçeği Xu (2011) çalışmasından alınmıştır. Xu (2011) çalışmasında sosyal sermaye sorularını Batjargal [2003], Belliveau ve diğerleri [1996] ile Lin ve Dumin'in [1986] çalışmalarından almıştır (Aktaran Xu, 2011). Anket, çoğunlukla çoktan seçmeli sorular içeren, yapılandırılmış bir formda hazırlanmıştır. Anket katılımcılardan sosyal ilişkilerini başlangıç aşamasında ve genişleme aşamasında ne kadar faydalandıklarını belirtmeleri istenmiştir. Her sorunun altında, 18 meslek türünün sıralarda listelendiği ve üç tür bağlanma kuvvetinin (akrabalar, arkadaşlar, tanıdıklar) yerleştirildiği bir tablo sunulmuştur (Lin ve Dumin'in [1986], Lin vd.'in [2001] aktaran Xu, 2011). Katılımcılardan her bir pozisyonda kaç kişiden yardım aldıklarını belirtmeleri istenmiştir. Sosyal sermayenin çeşitliliğin ölçmek için entropi indeksi (Jacquemin ve Berry'den [1979], Palepu'den [1985] aktaran Xu, 2011) kullanılmıştır. Bu indekste, endüstrideki firmaların piyasa paylarının tersinin logaritması ağırlık olarak kullanılmaktadır. Entropi ölçüsü,  $\ln(1/p_i)$  ağırlık değişkenini çarparak çeşitli mesleklerde ticari ilişkilerin dağılma derecesini ölçmektedir. Verileri analiz etmek için en küçük kareler modellemesi kullanılmıştır (Xu, 2011: 915). Xu (2011)'den uyarlanan Sosyal Sermaye Ölçeği, araştırmada 7 (yedi) ifadeyle oluşturulmuştur.

Araştırmada kullanılan Yapısal Sermaye ölçeği Novas vd. (2017) ile Han ve Li (2015) çalışmalarından alınmıştır. Novas vd. (2017) yapısal sermaye sorularını Tayles vd.'nin (2007)

çalışmasından; Han ve Li (2015) yapısal sermaye sorularını Wu et al. (2007) çalışmasından almıştır. Tayles vd.'nin (2007) çalışmasında sistem ve süreçlere, bilgiye, bilgi sistemlerine, yönetim, kural, işlem ve prosedürlere ilişkin sorular sormuştur. Wu vd. (2007) çalışmasında, organizasyonel süreçleri ve bilgi sistemlerini tanımlamak için soru oluşturmuştur. Anket formlarında, 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Güvenilirlik testi yapılmış, Cronbach'ın Alpha (0.769) değerinde bulunmuş, KMO değeri 0.60 değerinin üstünde ve Bartlett'in küresellik testi  $p < 0.001$  olduğu için büyük bir geçerlilik gösterdiği tespit edilmiştir. Novas vd. (2017) ile Han ve Li (2015)'den uyarlanan Yapısal Sermaye Ölçeği, araştırmada 7 (yedi) ifadeyle oluşturulmuştur.

Araştırmada kullanılan Finansal Sermaye ölçeği Carter vd. (2003) ile Lindvert vd. (2015) çalışmalarından alınmıştır. Lidvert vd. (2015) çalışmalarında yarı resmi finansal kaynaklar, gayri resmi finansal kaynaklar için bir soru seti oluşturmuştur. Güvenilirlik testi yapılmış, Cronbach'ın Alpha değerleri 0.74-0.86 aralığında (kabul edilebilir) çıkmıştır. Resmi, yarı resmi ve gayri resmi finansal kaynaklar için oluşan bir anket hazırlanmış ve bunların dışında olabilecek kaynak için “diğerleri” diye bir soru ilave edilmiştir. 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Carter vd. (2003) yaptıkları çalışmada finans stratejisini iki esasa dayandırmışlardır. Bunlar; borçların kullanımı ve bootstrapping (kendi yağında kavrulma) teknikleridir. Ankette kukla değişken kullanılarak yanıtlanmış (1:evet, 0:hayır) ve yapılan analizlerde lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Carter vd. (2003) ile Lindvert vd. (2015)'den uyarlanan Yapısal Sermaye Ölçeği, araştırmada 7 (yedi) ifadeyle oluşturulmuştur.

#### **4.3.2. Araştırma Ölçekleri İçin Uzman Görüşü Alınması**

Ölçeğin uyarlanmasıyla, ölçeğin farklı bir dile çevrilip kullanılması, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmalarının yapılması ile ölçeğin uygulanacağı dil ve kültüre uyumu sağlanmaktadır. Ölçek uyarlamak, araştırmacıya zaman ve maliyet avantajı sağlayan bir çalışmadır.

Uyarlanan ölçekte öncelikle mevcut yapının karşılaştırılacak kültürde aynı anlama gelip gelmediği sorgulanmalıdır. Çevirme aşamasında, mevcut yapının ve uygulanacak kültürün diline hâkim olan, her iki dilde de akıcı konuşan, çalışma yapılan kültürleri tanıyan, ölçülen konu hakkında bilgiye sahip olan çevirmenler tercih edilmelidir. Çeviri yapılırken mevcut dilde uygulanacak dile çevirisi yapıldıktan sonra tekrar asıl diline çevirinin yapılması gerekmektedir.

Yapılan araştırma ölçekleri ilk olarak İngilizce orijinal kaynaklarından bir çevirmen ile

Türkçe'ye tercüme edilmiştir. Daha sonra yapılan Türkçe tercümesi başka bir uzman akademisyen tarafından İngilizceye çevrilmiştir. Ardından alanında uzman olan 4 akademisyene (ikisi Doçent, ikisi Doktor Öğretim Üyesi) gönderilmiş ve ölçek maddelerinin değerlendirmeleri sağlanmıştır. Böylece sorularda meydana gelebilecek yanlış anlamlar ortadan kaldırılmış olacaktır. Ölçeklerin Türkçe çevirileri ve uzman görüşleri alındıktan sonra ölçeğin son hali Tablo 5'de verilmiştir.



**Tablo 5. Çeviri ve Uzman Görüşleri Sonrası Ölçek Maddeleri**

<b>Türkçe Çeviri</b>	<b>Uzman Görüşleri Sonrası Ölçek Maddeleri</b>
<b>Beşeri Sermaye</b>	<b>Beşeri Sermaye Ölçeği</b>
Gelecekteki işime benzer ürünler/hizmetler oluşturma konusunda deneyimlerim var.	İşletmemin ana faaliyet alanına giren ürün/hizmetler oluşturmadaki deneyimlerim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki ürün/hizmetiminkine benzer ürünler/hizmetler üretme yöntemleri hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri üretmenin yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki işime benzer ürün/hizmet hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki ürün/hizmetimin yerine getirilmesinde gerekli olan özel standartlar hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerin sahip olması gereken belirli standartlarla bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki işimde farklı müşterilerin sorunlarına nasıl yardımcı olacağım hakkında bilgim var.	Müşterilerin yaşayabileceği ve işletmemin çözebileceği sorunlar hakkındaki bilgim yeterli düzeydeydi.
Müşterilerimin nasıl kullanılacağı konusundaki bilgilerim, gelecekteki işime benzer ürünler/hizmetler kullanmaktadır.	Müşterilerin işletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri kullanma/yararlanma yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki işime benzer müşterilerle ilk etkileşimim var.	Müşterilerle ilk etkileşimin yeterli düzeydeydi.
İşimle ilgili öncü müşteriler hakkında bilgim var.	Öncü müşterilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi. (Öncü müşteri: Bir ürün veya hizmeti ilk defa deneyen ve deneyimlerini diğerleriyle paylaşan müşteri türüdür.)
Gelecekteki işimin birincil pazarındaki tedarikçileri hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki tedarikçilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki işimin birincil pazarındaki üreticiler veya geliştiriciler hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki imalatçılar ve ürün geliştiricilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.
Çoğu kişi tarafından bilinmeyen işimin gelecekteki piyasası hakkında bilgim var.	İşletmemin faaliyet gösterdiği ve çoğu kişinin bilmediği pazarlar/piyasalar hakkında bilgim yeterli düzeydeydi.
Pazarın gelecekteki işimin nasıl işlediğiyle ilgili bilgim var.	İşletmemin faaliyet gösterdiği pazarın/piyasanın fonksiyonlarının nasıl işlediğine dair bilgim yeterli düzeydeydi.
Gelecekteki işlerim için önemli olan teknolojiyle ilgili bilgim var.	-
Gelecekteki işimin merkezi olan bir teknolojiyle ilgili bilgim var.	-
Genel halk tarafından bilinmeyen teknolojiyle ilgili bilgim var.	-
Gelecekteki işim için önemli olan bir teknolojiyle ilgili uygulamalı deneyimlerim var.	-

<b>Girişimci Sosyal Ağlar</b>	<b>Sosyal Sermaye Ölçeği</b>
Üniversitelerdeki profesyoneller, araştırma enstitüleri ve devlet laboratuvarları yardımcı oldu.	Üniversitelerin veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
Ticaret ve endüstri derneklerindeki profesyoneller yardımcı oldu.	Mesleki ve sektörel derneklerin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Büyük bankaların, girişim sermayesi şirketlerinin veya diğer finansal kamu kuruluşlarının yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Büyük bankaların, girişim sermayesi şirketlerinin veya diğer finansal kamu kuruluşlarının personeli yardımcı oldu.</li> <li>• Orta ve küçük bankaların, girişim sermayesi şirketlerinin veya diğer finansal kamu kuruluşlarının yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Orta ve küçük bankaların, girişim sermayesi şirketlerinin veya diğer finansal kamu kuruluşlarının personeli yardımcı oldu.</li> </ul>	Bankaların veya diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendi endüstrimizdeki büyük firmaların sahipleri veya yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Kendi endüstrimizdeki büyük firmaların diğer personeli yardımcı oldu.</li> <li>• Kendi endüstrimizdeki orta ve küçük firmaların sahipleri veya yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Kendi endüstrimizdeki orta ve küçük firmaların diğer personeli yardımcı oldu.</li> </ul>	Kendi sektörümdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Farklı sektörlerdeki büyük firmaların sahipleri veya yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Farklı sektörlerdeki büyük firmaların diğer personeli yardımcı oldu.</li> <li>• Farklı sektörlerdeki orta ve küçük firmaların sahipleri veya yöneticileri yardımcı oldu.</li> <li>• Farklı sektörlerdeki orta ve küçük firmaların diğer personeli yardımcı oldu.</li> </ul>	Farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yerel yönetimlerde üst düzey yetkililer yardımcı oldu.</li> <li>• Yerel yönetimlerde orta ve düşük düzey yetkilileri yardımcı oldu.</li> </ul>	Belediye, Muhtarlık vb. yerel yönetimlerin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bakanlıklar ve ajanslardaki üst düzey yetkililer yardımcı oldu.</li> <li>• Bakanlıklar ve ajanslardaki orta ve düşük düzey yetkililer yardımcı oldu.</li> </ul>	Valilik, Kaymakamlık, Bakanlıkların İl Müdürlükleri, Ajanslar vb. Merkezi Yönetim Birimlerinin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.
<b>Yapısal Sermaye</b>	<b>Yapısal Sermaye Ölçeği</b>
Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını destekleyen sistemler ve süreçler mevcuttur.	Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını teşvik eden sistem ve süreçlerimiz yeterli düzeydeydi.
Rutin bilgi paylaşımları mevcuttur.	İşletme içi rutin bilgi paylaşımlarımız yeterli düzeydeydi.

Bilgi sistemlerinin etkinliği (bilgiye erişim, uygun, ilgili ve zamanında bilgi) mevcuttur.	Bilgi sistemlerimizin; uygun, konuyla ilgili ve vaktinde bilgi sağlama noktasındaki etkinliği yeterli düzeydeydi.
Prosedürler sade ve esnektir.	Yöntem, kural, işlem ve prosedürlerimizin; esnekliği, basitliği ve anlaşılabilirliği yeterli düzeydeydi.
Teknolojiyi iç iş süreçlerini sıkı bir şekilde entegre etmek için kullanıyoruz.	İşletmemizin iç iş süreçlerini birbiriyle bütünleştirmek için teknoloji kullanımımız yeterli düzeydeydi.
İş süreçlerinin eksiksiz dokümantasyonunu sürdürüyoruz.	İş süreçlerimizin eksiksiz bir biçimde belgelenmesi (dokümantasyonu) yeterli düzeydeydi.
Belgelerimizin çoğu dijitalleştirilmektedir.	İş süreçlerimize ilişkin belgelerin dijital ortama aktarılması yeterli düzeydeydi.
<b>Finansal Kaynaklar</b>	<b>Finansal Sermaye Ölçeği</b>
Krediler	Bankalardan kullandığım krediler ve kredi kartları yeterli düzeydeydi.
• Geçmiş kazançlar • Kişisel kaynaklar	Kişisel birikimlerim yeterli düzeydeydi.
• Kiralama	Kullandığım finansal kiralama (leasing) hizmetleri yeterli düzeydeydi.
• Aile • Arkadaş	Çevremdeki insanlardan (aile, akraba, arkadaş vb.) aldığım borçlar yeterli düzeydeydi.
Resmi finansman ölçekleri	Çeşitli Devlet Kurumlarımdan (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, İŞKUR vb.) aldığım yardımlar yeterli düzeydeydi.
Yatırımcılar	Çeşitli yatırımcı kişi/kuruluşlardan (Melek Yatırımcı vb.) aldığım yatırım desteği yeterli düzeydeydi.
• Yarı resmi finansman ölçekleri (MFI, SACCOS, ROSCAS, VICOBA) • Hükümet sübvansiyonları	Çeşitli kredi kooperatiflerinden (Esnaf Kefalet Kooperatifi, Tarım Kredi Kooperatifi, Taşıma Kooperatifi, Turizm Kooperatifi, Üretici Kooperatifi, İşletme Kooperatifi vb.) aldığım kredi desteği yeterli düzeydeydi.

#### 4.4. Pilot Uygulama Süreci

Bir ölçek geliştirildiğinde öncelikle ölçeği oluşturan sorular tek tek değerlendirmeli sonra da bir bütün olarak ele alınmalıdır. Bu değerlendirme süresine pilot test veya ön test denilmektedir. Pilot testin amacı, her bir sorunun doğru olarak ifade edilmesi, katılımcıların her bir soruyu anlayacağını değerlendirilmesi ve yanıtların yeterli olup olmadığının kontrol edilmesidir. Pilot testinin hem yeni geliştirilen ölçeklere hem de daha önce kullanılmış ve test edilmiş ölçeklere yapılması gerekmektedir. Çünkü bir örneklem grubu için sorulan sorular diğer bir örneklem grubu için uygun olmayabilir (De Vaus, 2002: 147).

Pilot uygulama sonrasında elde edilen veriler, aşağıda belirtildiği şekilde değerlendirilmelidir (De Vaus, 2002: 149):

- Eğer yanıtlayanların büyük çoğunluğu aynı soruya benzer cevaplar verirse bu sorunun analizde kullanılması sorun çıkaracaktır.

- Katılımcılar, soruları hazırlayan kişilerin anladığı biçimde anlamalıdır.
- Eğer iki soru aynı şeyi ölçüyorsa (yani teknik olarak korelasyonları 0,80 ve üzerinde ise) bu iki sorudan bir tanesi anketten çıkarılabilir.
- Bir faktöre ait soru o faktörü ölçmek için dizayn edilmiş ise bir başka faktöre yüklenmemelidir. Eğer soru bir başka faktöre yüklenmiş ise o soru anketten çıkarılmalıdır.
- Eğer sorulardan bir tanesine çok fazla katılımcı cevaplamazsa bu soru analizde problem yaratacak, örneklem sayısının büyük oranda düşmesine sebep olacaktır. Katılımcıların cevapsız kalmalarının birkaç sebebi olabilir. Birincisi soru katılımcı tarafından anlaşılıyor olabilir. İkincisi soru çok yönlendirici olabilir ya da ölçekteki bazı sorulara çok benziyor olabilir. Üçüncüsü ölçeğin amacıyla bağdaşmayan sorular olabilir. Son olarak, soru yanlış tasarlandığından boş bırakılmış olabilir.
- Ankette ters sorular sorulmalıdır. Ters sorular, anket sorularının tam olarak okunup okunmadığını belirlemek için önemlidir.

Çalışmada pilot test yapılırken dikkat edilmesi gereken en önemli nokta; ölçeğin çalışılacak konuyu iyi temsil etmesi, benzer grup üzerinden alınan örneklemelere yapılması, geçerliliği ve güvenilirliği sağlanmış olması gerekmektedir.

#### 4.5. Araştırma Metodolojisi

Pilot uygulama sonrasında anketin esas uygulamasına geçilir. Anket daha önce geliştirilmiş, geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş ölçeklerle yapılmalıdır.

Geçerlilik, bir test veya ölçeğin ölçmek istediği şeyin özelliklerini doğru ölçebilme derecesini göstermektedir (Altunışık vd., 2010: 121). Bir ölçeğin geçerliliğinin belirlenmesinde uygulanacak olan yapı geçerliği, ölçekten elde edilen sonuçların ilgili durumlarla uyum gösterip göstermediğini açıklaması bakımından önemlidir. Yapı geçerliliğine teorik geçerlilik de denilmektedir. Konu ile ilgili teorilerde yer alan kavramları hipotez şekline getirerek test edilmesini sağlamaktadır (Çilingirtürk, 2011: 42). Yapı geçerliliği, korelasyon ve faktör analizi ile ölçülmektedir (Saruhan ve Özdemirci, 2011: 139).

Sosyal bilim araştırmalarında faktör analizi denildiğinde iki temel analiz çeşidi akla gelmektedir: keşfedici faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi. Faktör analizi, birbiriyle ilişkili çok sayıdaki değişkeni bir araya getirerek az sayıda anlamlı ve birbirinden ilişkisiz faktörler haline getiren ve keşfetmeyi amaçlayan çok değişkenli bir testtir. Keşfedici Faktör



Analizi (KFA), ölçme aracında yer alan maddelerin kaç alt boyutta toplanacağını ve aralarında ne tür bir ilişki olduğunu belirleyen bir tekniktir. KFA ile ele alınan kavrama ilişkin çok sayıdaki değişken azaltılır, yapıyı açıklayan az sayıda ve açıklama gücü yüksek faktörler keşfedilir ve böylelikle elde edilen değişkenlerin karşılaştırılmasına imkân sağlanmış olur (Gürbüz ve Şahin, 2014: 301).

KFA'da ilk yapılması gereken işlem korelasyon matrisini incelemektir. Tüm gözlenen değişkenlerin arasındaki ilişkileri gösteren korelasyon matrisinin mümkün olduğunca yüksek olması faktör analizi uygulayabilmek için önerilmektedir. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, belirli bir örneklemden elde edilen değişkenlerin oluşturduğu veri yapısının faktör analizi için yeterli olup olmadığını gösterir. KMO oranının 0,50'nin üzerinde olması gerekir. Oran ne kadar yüksek olursa veri için o kadar uygundur denilebilir (Kalaycı, 2014: 321-322). Barlett Küresellik testi ile korelasyon matrisindeki ilişkilerin faktör analizi yapılacak ölçüde yeterli olup olmadığı tespit edilir. Bu test sonucunun anlamlı olması ( $p < 0,05$ ), değişkenler arası ilişkilerin faktör analizi için anlamlı olduğu ve faktör analizi yapılabileceği anlamına gelmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014: 303).

KMO değerleri ve yorumları aşağıda Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6.** KMO Değerleri ve Yorumları

KMO Değeri	Yorum
0,90	Mükemmel
0,80	Çok iyi
0,70	İyi
0,60	Orta
0,50	Zayıf
0,50'nin altı	Kabul edilemez

**Kaynak:** Kalaycı, 2014:322.

Faktör yükü bir maddenin veya gözlemlenebilen değişkenin ilgili faktör ile olan korelasyonudur. Bir maddenin faktör yükünün düşük olması, o maddenin ilgili faktörü açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektedir. Faktör yük değeri 0,5 olan bir madde, ilgili faktörün ( $0,5^2=0,25$ ) %25'ini açıklıyor demektir. Faktör yüklerinin genel olarak en az 0,32'nin üzerinde olması önerilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2012: 654). Hair vd. (2014:115) faktör yüklerinin; 0,30 ve 0,40 arasında olması durumunda yapının yorumunun minimum düzeyde karşılandığı, 0,50'den büyük olması durumunda pratik olarak anlamlı olduğu, 0,70'nin üzerinde olması durumunda iyi tanımlanmış bir yapının sonucu olduğu

şeklinde yorumlamıştır. Bundan dolayı Keşfedici Faktör Analizi (KFA) sırasında görüntülenen faktör yüklerinin alt sınırının 0,50 olması önerilmektedir. İlgili maddenin aynı anda birden fazla faktör altında yüklenmemiş olması (çapraz yüklenme) gerekmektedir. Ayrıca bir maddenin iki ve daha fazla faktör altındaki yük değerleri arasında en az 0,1'den büyük fark olması (binişik olmaması) esas alınmaktadır. Bu nedenle binişiklik ve çapraz yüklenme eğilimi gösteren maddeler analizden çıkarılmalıdır.

Faktör döndürme, maddelerin ilgili faktörlerde mümkün olduğunca yüksek, ilgisiz maddelerde ise mümkün olduğunca düşük yük değerlerinde yüklenmesidir. Araştırmacıya yorumlama ve karar verme kolaylığı sağlayan bir işlemdir. Bu yöntem için belirlenen ilk faktör yüklerinin  $\gamma=1$  olacak şekilde döndürülmesi işlemi olan Varimax Döndürme Yöntemi en çok kullanılan yöntemdir (Özdamar, 2013: 227-228).

Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA), önce geliştirilmiş, kullanılmış ölçeklerin, araştırmacının yaptığı araştırma örneklemini için uygun olup olmadığını belirleyen analiz modelidir (Meydan ve Şeşen, 2015: 57).

KFA maddelerin hangi faktör altında toplanacağını keşfederek faktörlerin sayısını belirlerken, DFA ise faktörlerin ilişkili olup olmadığına analiz öncesinde karar vermektedir. DFA ile ölçeğin kuramsal yapısı doğrulanmaktadır. DFA analizi, yeni geliştirilen bir ölçeğin yapısal geçerliliğini ortaya koyması açısından da tercih edilen bir uygulamadır. Bir ölçeğin DFA ile doğrulanması, o ölçeğin geçerli bir ölçek olduğunu işaret etmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2014:306). Yurt dışından ölçek uyarlama çalışmalarında sıklıkla başvurulan bir teknik olan DFA, yapı geçerliliği sınanmış olan bir ölçeğin bu yapısını uyarlanmak istenilen dil ve kültürlerde de koruyup korumadığını test etmenin en iyi yoludur (Seçer, 2015: 171-172).

DFA'da temel olarak test edilen modeller; *Tek faktörlü model*; bir örtük değişkeni oluşturan tüm gözlenebilen değişkenlerin tek bir faktör altında toplandığı modeldir. Tek faktörlü DFA modeli, bir ölçeğin tek boyutlu olduğu anlamına gelir. *Birinci düzey çok faktörlü model*; bir ölçekteki gözlenen değişkenlerin birden fazla bağlantısız faktör altında toplandığı modeldir. *İkinci düzey çok faktörlü model*; çok faktörlü yapıdaki bazı ölçekleri oluşturan ve birbirinden bağımsız faktörleri bir araya getirerek daha sonra bu faktörlerin daha geniş ve kapsayıcı bir faktör altında birleştiği modeldir. *İlişkisiz model*; gözlenen değişkenlerin birden fazla birbiriyle hiç bağlantısı olmayan ilişkisiz faktörler altında toplandığı modeldir (Meydan ve Şeşen, 2015: 21-22). Araştırma çerçevesinde yukarıda bahsedilen modellerden “birinci düzey çok faktörlü model” uygulanmıştır.

Yapısal eşitlik modeli (YEM) uygulamalarında test edilen modelin veri ile desteklenip desteklenmediğine, uyum iyiliği indekslerine bakılarak karar verilmektedir. Araştırmalarda

kullanılan uyum indeksleri ve açıklamaları aşağıda verilmiştir (Meydan ve Şeşen, 2015: 33-35; Gürbüz ve Şahin, 2014: 329).

- **Ki-Kare İyilik Uyum Değeri:** Bu test hipotezin yapısal eşitlik modeline uygunluğunu test etmek için uygulanır. Hesaplanan değer küçük olduğunda uyuşmanın iyi olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bu değer bir farklılık değeri olduğundan  $x^2$ 'nin anlamlı olması, iki modelin birbirinden anlamlı şekilde farklılaştığını ifade eder. Bunun yanında  $x^2$  değerinin serbestlik derecesine bölümünün ( $x^2/df$ ), genel modelin uyum iyiliğini değerlendirebilmek için daha doğru sonuçlar vereceği kabul edilmektedir.  $x^2/df$  değerinin 3 ve altında olması modelin iyi uyum gösterdiğini işaret etmektedir.
- **Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA):** Yaklaşık hataların karekökü şeklinde tanımlanan ve modelin örneklem ile ne derece uyumlu olduğunu test eden indekstir. Modelin karmaşıklık derecesine oldukça duyarlıdır. Küçük örneklemelerde kullanılması önerilmektedir. RMSEA'nın 0,08 ve altında olması haline modeli kabul edilebilirdir.
- **Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI):** Serbestlik derecesi ve örneklem büyüklüğünü dikkate alarak test edilen modelin temel modele göre karşılaştırmasını yapar. Örneklem büyüklüğüne duyarlıdır. CFI'nın 0,90 ve üzerinde olması modelin kabul edilebileceğini işaret etmektedir.
- **İyilik Uyum İndeksi (GFI):** Bu değer, model uyumunu örneklem büyüklüğünden bağımsız olarak test eder. Model ile açıklanabilen varyans ve kovaryansın nispi miktarıyla ilgili bir ölçüdür. GFI'nın 0,90 ve üzerinde olması modelin kabul edilebileceğini işaret etmektedir.
- **Düzeltilmiş İyilik Uyum İndeksi (AGFI):** Örneklem genişliği dikkate alınarak düzenlenmiş, GFI'nın serbestlik derecesine ayarlanmış halidir. Daha fazla parametreyi serbest bırakarak, daha az kısıtlanmış bir modelde serbestlik derecesini gösteren rakamda yapılan düzeltmeye dayanır. AGFI değerleri 0 ile 1 arasında değişir ve genel olarak 0,90 ve üzeri iyi uyum modelleridir.
- **Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI):** Test edilen modelin ki-kare değerine bölünmesiyle bulunur. NFI indeks değerleri 0 ile 1 arasında bir değerdir. 0,95 ve üzeri mükemmel; 0,90 ve üzeri ise iyi uyuma işaret eden değerlerdir.
- **Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NNFI):** NFI'nın serbestlik derecesi dikkate alınarak hesaplanmış halidir. Amos programı TLI hesabı yapmaktadır. NNFI indeks

değerleri 0 ile 1 arasında bir değerdir. 0,95 ve üzeri iyi uyum; 0,90 ve üzeri ise kabul edilebilir uyuma işaret eden değerlerdir.

DFA İyi Uyum ve kabul edilebilir uyum değerleri Tablo 7’de verilmiştir.

**Tablo 7.** DFA Uyum İndeksleri ve Eşik Değerleri

İndeks Adı	Eşik Değeri	
	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
$\chi^2$	P>0,05 (anlamsız) olmalı	
$\chi^2/df$	<3	$3 < (\chi^2/df) \leq 5$
RMSEA	<0,05	<0,08
CFI	>0,95	>0,90
NFI	>0,95	>0,90
NNFI (TLI)	>0,95	>0,90
IFI	>0,95	>0,90
GFI	>0,95	>0,90
AGFI	>0,95	>0,90

**Kaynak:** Gürbüz ve Şahin, 2014:329.

YEM çalışmalarında asgari örneklem büyüklüğü, normal dağılım gösteren veriler için gözlenen değişken sayısının en az 5 katı, normal dağılımın sağlanmadığı veriler için ise gözlenen değişken sayısının 10 katı kadar olmalıdır. Ancak genel bir kural olarak 150’nin altındaki veriler için DFA ve YEM analizinin yapılması uygun görülmemektedir (Kline’den [2011] aktaran Gürbüz ve Şahin, 2014: 324).

YEM iyi bir uyum göstermezse araştırmacı modelde modifikasyon (düzeltmeler) yaparak modeli yeniden test etmek üzere bir önceki aşamaya geri döner. Son aşamada ise elde edilen sonuçları tartışarak, raporlaması yapılır.

Güvenirlilik yalnızca ölçme aracına ait bir özellik değil, aynı zamanda ölçme aracı ve aracın sonuçlarına ilişkin bir özelliktir. Ölçüm sonuçlarının doğru bir şekilde çıkması; ölçüm aracının farklı yerlerde, farklı zamanlarda ve aynı evrenden seçilen farklı örnekleme uygulandığında benzer sonuçlar vermesi güvenilirliktir. Güvenirlilik, ölçekte yer alan ifadelerin birbirleriyle olan tutarlılığını ve ölçeğin ne kadar hatasız olduğunu gösteren bir kavramdır (Sekaran, 1992: 203). Güvenirlilik her ölçüm için gereklidir, çünkü bir test ya da ankette yer alan soruların birbirleri ile olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin sorunu ne derecede yansıttığını ifade etmeye yardımcı olmaktadır (Kalaycı, 2014: 403).

Güvenirlilik ölçümünde en sık kullanılan yöntem Cronbach’s Alpha katsayısının hesaplanmasıyla yapılan iç tutarlılık analizidir ve elde edilen verilerle her faktör Cronbach’s

Alpha testine tabi tutulur. Cronbach's Alpha katsayısına göre ölçeğin güvenilirlik durumunu aşağıdaki Tablo 8'de verildiği şekilde yorumlanabilir.

**Tablo 8.** Güvenilirlik Değerler

Cronbach's Alpha Değeri	Güvenilirlik Durumu
$0.00 \leq \alpha \leq 0.40$	Güvenilir Değil
$0.40 \leq \alpha \leq 0.60$	Düşük Güvenilir
$0.60 \leq \alpha \leq 0.80$	Oldukça Güvenilir
$0.80 \leq \alpha \leq 1.00$	Yüksek Güvenilir

**Kaynak:** Kalaycı, 2014: 405

Bir verinin normal dağılım gösterip göstermediği çeşitli yollarla anlaşılabilir. Öncelikle veriye Kolmogorov-Smirnov ( $N > 30$ ) veya Shapiro-Wilk testleri uygulanabilir. Bu test sonucunun anlamlı olması ( $p < .05$ ), verilerin normal dağılmadığı anlamına gelmektedir. Normal bir dağılımda bu değerlerin, +1.0 ile -1.0 arasında olması gerekmektedir. Bir başka yol, verilerin çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmasıdır. Yaygın kabul edilen bir başka anlayışa göre, çarpıklık ve basıklık değerlerinin, kendi standart hatasına bölünmesi ile elde edilen değer, 3,2'nin altında kalıyor ise o verinin normal dağılım gösterdiği varsayılır (Tabachnick ve Fidell, 2012: 8). Diğer bir yol ise veriye ait Histogram ve Q-Q plot sonuçlarının incelenmesidir. Histogram dağılım grafiğindeki görüntüsü ile normal dağılımın görüntüsü birbirine yakın ise verilerin normal dağıldığı düşünülebilir. Veriler, 45 derecelik doğru üstünde dağılıyor ise Q-Q plot sonuçlarına göre verilerin normal dağıldığı sonucu çıkarılabilir (Gürbüz ve Şahin, 2014: 210).

Veriler normal dağılmadığında parametrik olmayan testler uygulanır. Parametrik olmayan testleri; Kolmogorov-Smirnov (K-S) testi (tek örnekli), Kruskal-Wallis testi (bağımsız ikiden fazla örnekli), Mann-Whitney testi (bağımsız iki örnekli) ve Wilcoxon testi (ilişkili iki örnekli) olarak sıralamak mümkündür. Kolmogorov-Smirnov (K-S) testi, yaygın olarak kullanılan bir normallik testidir. Başka bir ifadeyle, K-S testi, örneklemden elde edilen verinin önceden belirlenmiş teorik bir dağılıma uygunluk gösterip göstermediğini sınamak için kullanılır. Kruskal-Wallis H testi, birbirinden bağımsız iki veya daha fazla örneklemin (grubun) bağımlı bir değişkene ait ölçümlerinin karşılaştırılmasında kullanılır. Böylelikle karşılaştırılan dağılımların arasında anlamlı bir fark olup olmadığı test edilir. Mann-Whitney testi ise iki bağımsız grup arasındaki farkın önemini sınamak için kullanılan parametrik olmayan bir testtir. Bu test, iki bağımsız grubun aynı ana küleden veya aynı ortalamaya sahip

iki farklı ana kütleden gelip gelmediğini belirlemektedir. Başka bir ifadeyle, bağımsız iki grubun veya örneklemin bağımlı değişkene ilişkin ölçümlerinin karşılaştırılarak iki dağılım arasında anlamlı bir fark olup olmadığı test edilir. Wilcoxon Testi'nde birbiriyle ilişkili (eşli) iki değişkene ait gözlemlenen değerler arasında anlamlı bir fark olup olmadığına bakılmaktadır (Gürbüz ve Şahin, 2014: 236-241).

#### **4.6. Araştırmanın Uygulaması**

Bu çalışma kapsamında, Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı olan Gaziantep'te 2015 yılı ve 10.09.2018 tarihine kadar kurulan işletmelerin girişimcilerinden elde edilen 100 adet veri ile pilot uygulama yapılmış, ardından ana kütleyi temsil eden 459 adet veri ile esas uygulamaya geçilmiştir.

##### **4.6.1. Pilot Uygulama**

Bu çalışma kapsamında, Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı olan Gaziantep'te 2015 yılı ve sonrasında kurulan işletmelerle yüz yüze görüşülerek 01-10.08.2018 tarihleri arasında toplanan veriler ile bir pilot çalışması yapılmıştır. Toplamda 100 katılımcıdan veri toplanmıştır. Pilot çalışmasından elde edilen verilerin analizi aşağıda sırasıyla verilmiştir. Çalışmaya katılanların %100'ü işletme sahibi yani girişimcidir.

Pilot uygulamada ölçeğin değerlendirilmesinde yapılması gereken ilk işlem, maddelerin istatistiksel olarak işler olduklarını belirlemeye yönelik madde analizi işleminin yapılmasıdır. Bu aşamada, her maddenin genel ölçek puanlarıyla ilişkisine (madde-toplam korelasyonlarına) bakılan bir madde analizi ile başlanması uygun olacaktır. Madde analizi, geliştirilen bir ölçeğin güvenilirlik analizi için kullanılan yöntemlerden biri olan "iç tutarlılık güvenilirliği" analizinde kullanılan istatistiksel analizlerden biridir. Bu yöntem ile madde seçimi yapılırken bireylerin ölçek puanları büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. Bu sıralamaya göre 100 kişilik grubun ilk %27'sini oluşturan 27 kişi üst grup olarak, son %27'sini oluşturan 27 kişi ise alt grup olarak belirlenmiştir. Ölçek puanları dağılımının iki ucundaki %27'lik alt-üst grupların her bir ölçek maddesi için bağımsız gruplara yönelik t testi ile ortalamaları arasındaki fark incelenmiştir. Madde ayırt ediciliğinde 0,00-0,20 arasındaki değer alan maddelerin iyi düzeyde ayırt edici düzeyde olmaması nedeniyle teste alınmaması, 0,20-0,30 arasında değer alan maddelerin orta düzeyde ayırt edici olduğu ve düzeltilerek teste alınması gerektiği, 0,30 ve üzeri maddelerin ise iyi düzeyde ayırt edici olduğu ve bu

maddelerin teste alınması kabul edilmektedir (Güler'den [2012] aktaran Yurdakul ve Susar-Kırmızı, 2018: 79). Kline (2005)'de madde toplam test korelasyonunun yeterli olabilmesi için maddenin minimum 0,20 değer alması gerektiğini belirtmiştir.

Beşeri sermaye ölçeğinde bulunan 12 maddeye uygulanan alt-üst grup ortalamaları farkına dayalı (iç tutarlılık ölçütüne dayalı) madde analizi sonuçları Tablo 9'da verilmiştir.

**Tablo 9.** Beşeri Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları

Madde Numarası	Madde Toplam Korelasyonu*	t (Alt % 27-Üst %27)**
SHC1	0,687*	-8,483***
SHC2	0,636*	-8,418***
SHC3	0,685*	-8,387***
SHC4	0,675*	-8,507***
SHC5	0,653*	-7,269***
SHC6	0,564*	-6,490***
SHC7	0,461*	-4,869***
SHC8	0,573*	-7,732***
SHC9	0,585*	-7,398***
SHC10	0,655*	-6,974***
SHC11	0,437*	-4,328***
SHC12	0,529*	-5,932***

\* n = 100, \*\* n<sub>1</sub> = n<sub>2</sub> =27, \*\*\* p < 0,05 için anlamlı değerler.

Tablo 9'da bütün maddelerin ayırt edicilik güçlerini gösteren bağımsız grup t-testi sonuçları ve madde toplam korelasyon yer almaktadır. Madde korelasyonları incelendiğinde ölçek maddelerinin 0,30'nin üzerinde olduğu görülmüştür (Kline'den [2005], Güler'den [2012] aktaran Yurdakul ve Susar-Kırmızı, 2018: 79). Ölçekte yer alan maddelerin ayırt ediciliklerinin belirlenmesi amacıyla ölçekten elde edilen ham puanlar büyükten küçüğe doğru sıralanmış, alt %27 ve üst %27'de yer alan grupların puan ortalamaları bağımsız örneklem t-testi ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda alt ve üst grup madde puanlarının ortalamaları arasında bütün maddeler açısından p<0,05 düzeyinde anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buradan hareketle beşeri sermaye ölçeğinin, istenilen niteliği ölçmesi bağlamında ayırt edici olduğu söylenebilir.

Beşeri Sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analizde varimax döndürme yöntemi kullanılmış ve veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO'nun "Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi" ve Bartlett'in "Küresellik Testi" nden yararlanılmıştır. Ölçeğin KMO ve Bartlett Değerleri Tablo 10'da sunulmuştur.

**Tablo 10.** Beşeri Sermaye KMO ve Barlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>		,838
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	545,488
	<b>df</b>	66
	<b>Sig.</b>	,000

p<0,01

Beşeri sermaye KMO testi sonucunda yeterlilik değerinin 0,838 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için “çok iyi” olduğu tespit edilmiştir (Kalaycı, 2014: 322). Bartlett küresellik testinin anlamlı olması [ $\chi^2(66) = 545,488$ ,  $p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir (Tablo 10).

Beşeri sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 11’de verilmiştir.

**Tablo 11.** Beşeri Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>SHC1:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetler oluşturmadaki deneyimlerim yeterli düzeydeydi.	0,762
<b>SHC2:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri üretmenin yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,726
<b>SHC3:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgim yeterli düzeydeydi.	0,759
<b>SHC4:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerin sahip olması gereken belirli standartlarla bilgim yeterli düzeydeydi.	0,753
<b>SHC5:</b> Müşterilerin yaşayabileceği ve işletmemin çözebileceği sorunlar hakkındaki bilgim yeterli düzeydeydi.	0,733
<b>SHC6:</b> Müşterilerin işletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri kullanma/yararlanma yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,627
<b>SHC7:</b> Müşterilerle ilk etkileşimin yeterli düzeydeydi.	0,537
<b>SHC8:</b> Öncü müşterilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi. (Öncü müşteri: Bir ürün veya hizmeti ilk defa deneyen ve deneyimlerini diğerleriyle paylaşan müşteri türüdür).	0,646
<b>SHC9:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki tedarikçilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	0,665
<b>SHC10:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki imalatçılar ve ürün geliştiricilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	0,725
<b>SHC11:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ve çoğu kişinin bilmediği pazarlar/piyasalar hakkında bilgim yeterli düzeydeydi.	0,511
<b>SHC12:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği pazarın/piyasanın fonksiyonlarının nasıl işlediğine dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,604
<b>Açıklanan Varyans (%)=45,662; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=5,479</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların beşeri sermayesini ölçmek için 12 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu çerçevede, bu ölçeğin faktör desenini ortaya koymak amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, faktör



yüklerinin 0,762-0,511 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 12 maddelik beşeri sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 45,662'sini açıkladığı ve maddelerin faktör yüklerinin 0,5'in üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Tek faktörlü desenlerde açıklanan varyansın %30 ve daha fazla olması yeterli görülmektedir (Tavşancıl, 2010).

Sosyal sermaye ölçeğinde bulunan 7 maddeye uygulanan alt-üst grup ortalamaları farkına dayalı (iç tutarlılık ölçütüne dayalı) madde analizi sonuçları Tablo 12'de verilmiştir.

**Tablo 12.** Sosyal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları

Madde Numarası	Madde Toplam Korelasyonu*	t (Alt % 27-Üst %27)**
SOC1	0,666*	-8,996***
SOC2	0,676*	-13,741***
SOC3	0,747*	-17,665***
SOC4	0,516*	-6,607***
SOC5	0,554*	-7,082***
SOC6	0,757*	-16,346***
SOC7	0,764*	-17,694***

\* n = 100, \*\* n<sub>1</sub> = n<sub>2</sub> =27, \*\*\* p < 0,05 için anlamlı değerler.

Tablo 12'de bütün maddelerin ayırt edicilik güçlerini gösteren bağımsız grup t-testi sonuçları ve madde toplam korelasyon yer almaktadır. Madde korelasyonları incelendiğinde ölçek maddelerinin 0,30'nin üzerinde olduğu görülmüştür (Kline'den [2005], Güler'den [2012] aktaran Yurdakul ve Susar-Kırmızı, 2018: 79). Ölçekte yer alan maddelerin ayırt ediciliklerinin belirlenmesi amacıyla ölçekten elde edilen ham puanlar büyükten küçüğe doğru sıralanmış, alt %27 ve üst %27'de yer alan grupların puan ortalamaları bağımsız örneklem t-testi ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda alt ve üst grup madde puanlarının ortalamaları arasında bütün maddeler açısından p<0,05 düzeyinde anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buradan hareketle sosyal sermaye ölçeğinin, istenilen niteliği ölçmesi bağlamında ayırt edici olduğu söylenebilir.

Sosyal Sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analizde varimax döndürme yöntemi kullanılmış ve veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO'nun "Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi" ve Bartlett'in "Küresellik Testi" nden yararlanılmıştır. Ölçeğin KMO ve Bartlett Değerleri Tablo 13'de sunulmuştur.

**Tablo 13.** Sosyal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>	,844
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b> 367,765
	<b>df</b> 21
	<b>Sig.</b> ,000

p<0,01

Sosyal sermaye KMO testi sonucunda yeterlilik değerinin 0,844 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için “çok iyi” olduğu tespit edilmiştir (Kalaycı, 2014: 322). Bartlett küresellik testinin anlamlı olması [ $\chi^2(21) = 367,765$ ;  $p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir (Tablo 13).

Sosyal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 14’de verilmiştir.

**Tablo 14.** Sosyal Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>SOC1:</b> Üniversitelerin veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,767
<b>SOC2:</b> Mesleki ve sektörel derneklerin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,770
<b>SOC3:</b> Bankaların veya diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,831
<b>SOC4:</b> Kendi sektöründeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,617
<b>SOC5:</b> Farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,657
<b>SOC6:</b> Belediye, Muhtarlık vb. yerel yönetimlerin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,840
<b>SOC7:</b> Valilik, Kaymakamlık, Bakanlıkların İl Müdürlükleri, Ajanslar vb. Merkezi Yönetim Birimlerinin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,848
<b>Açıklanan Varyans (%)=58,700; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=4,109</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların sosyal sermayesini ölçmek için 7 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu çerçevede, bu ölçeğin faktör desenini ortaya koymak amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,848-0,617 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 7 maddelik sosyal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 58,700’ünü açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,6’in üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 14).

Yapısal sermaye ölçeğinde bulunan 7 maddeye uygulanan alt-üst grup ortalamaları farkına dayalı (iç tutarlılık ölçütüne dayalı) madde analizi sonuçları Tablo 15’de verilmiştir.

**Tablo 15.**Yapısal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları

Madde Numarası	Madde Toplam Korelasyonu*	t (Alt % 27-Üst %27)**
STC1	0,538*	-8,636***
STC2	0,571*	-7,652***
STC3	0,638*	-9,512***
STC4	0,565*	-7,420***
STC5	0,416*	-6,089***
STC6	0,599*	-8,939***
STC7	0,556*	-9,071***

\* n = 100, \*\* n<sub>1</sub> = n<sub>2</sub> =27, \*\*\* p < 0,05 için anlamlı değerler.

Tablo 15’de bütün maddelerin ayırt edicilik güçlerini gösteren bağımsız grup t-testi sonuçları ve madde toplam korelasyon yer almaktadır. Madde korelasyonları incelendiğinde ölçek maddelerinin 0,30’nin üzerinde olduğu görülmüştür (Kline’den [2005], Güler’den [2012] aktaran Yurdakul ve Susar-Kırmızı, 2018: 79). Ölçekte yer alan maddelerin ayırt ediciliklerinin belirlenmesi amacıyla ölçekten elde edilen ham puanlar büyükten küçüğe doğru sıralanmış, alt %27 ve üst %27’de yer alan grupların puan ortalamaları bağımsız örneklem t-testi ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda alt ve üst grup madde puanlarının ortalamaları arasında bütün maddeler açısından p<0,05 düzeyinde anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buradan hareketle yapısal sermaye ölçeğinin, istenilen niteliği ölçmesi bağlamında ayırt edici olduğu söylenebilir.

Yapısal Sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analizde varimax döndürme yöntemi kullanılmış ve veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO’nun “Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi” ve Bartlett’in “Küresellik Testi” nden yararlanılmıştır. Ölçeğin KMO ve Bartlett Değerleri Tablo 16’da sunulmuştur.

**Tablo 16.** Yapısal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>		,759
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	219,267
	<b>df</b>	21
	<b>Sig.</b>	,000

p<0,01

Yapısal sermaye KMO testi sonucunda yeterlilik değerinin 0,759 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için “iyi” olduğu tespit edilmiştir (Kalaycı, 2014: 322). Bartlett küresellik testinin anlamlı olması [ $\chi^2(21) = 219,267$ , p<0,01] maddeler arasındaki korelasyon

ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir (Tablo 16).

Yapısal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 17’de verilmiştir.

**Tablo 17.** Yapısal Sermaye Ölçeğinin KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>STC1:</b> Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını teşvik eden sistem ve süreçlerimiz yeterli düzeydeydi.	0,680
<b>STC2:</b> İşletme içi rutin bilgi paylaşımlarımız yeterli düzeydeydi.	0,714
<b>STC3:</b> Bilgi sistemlerimizin; uygun, konuyla ilgili ve vaktinde bilgi sağlama noktasındaki etkinliği yeterli düzeydeydi.	0,771
<b>STC4:</b> Yöntem, kural, işlem ve prosedürlerimizin; esnekliği, basitliği ve anlaşılabilirliği yeterli düzeydeydi.	0,705
<b>STC5:</b> İşletmemizin iç iş süreçlerini birbiriyle bütünleştirmek için teknoloji kullanımımız yeterli düzeydeydi	0,540
<b>STC6:</b> İş süreçlerimizin eksiksiz bir biçimde belgelenmesi (dokümantasyonu) yeterli düzeydeydi.	0,725
<b>STC7:</b> İş süreçlerimize ilişkin belgelerin dijital ortama aktarılması yeterli düzeydeydi.	0,682
<b>Açıklanan Varyans (%)=47,825; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=3,348</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların yapısal sermayesini ölçmek için 7 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu çerçevede, bu ölçeğin faktör desenini ortaya koymak amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,771-0,540 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 7 maddelik yapısal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 47,825’ini açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,5’in üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 17).

Finansal sermaye ölçeğinde bulunan 7 maddeye uygulanan alt-üst grup ortalamaları farkına dayalı (iç tutarlılık ölçütüne dayalı) madde analizi sonuçları Tablo 18’de verilmiştir.

**Tablo 18.** Finansal Sermaye Ölçeği Değerlerine İlişkin Madde Analizi Sonuçları

<b>Madde Numarası</b>	<b>Madde Toplam Korelasyonu*</b>	<b>t (Alt % 27-Üst %27)**</b>
FC1	0,592*	-9,126***
FC2	0,420*	-4,699***
FC3	0,712*	-15,370***
FC4	0,658*	-13,355***
FC5	0,675*	-13,397***
FC6	0,791*	-19,690***
FC7	0,760*	-21,784***

\* n = 100, \*\* n<sub>1</sub> = n<sub>2</sub> =27, \*\*\* p < 0,05 için anlamlı değerler.

Tablo 18’de bütün maddelerin ayırt edicilik güçlerini gösteren bağımsız grup t-testi

sonuçları ve madde toplam korelasyon yer almaktadır. Madde korelasyonları incelendiğinde ölçek maddelerinin 0,30'nin üzerinde olduğu görülmüştür (Kline'den [2005], Güler'den [2012] aktaran Yurdakul ve Susar-Kırmızı, 2018: 79). Ölçekte yer alan maddelerin ayırt ediciliklerinin belirlenmesi amacıyla ölçekten elde edilen ham puanlar büyükten küçüğe doğru sıralanmış, alt %27 ve üst %27'de yer alan grupların puan ortalamaları bağımsız örneklem t-testi ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda alt ve üst grup madde puanlarının ortalamaları arasında bütün maddeler açısından  $p < 0,05$  düzeyinde anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buradan hareketle finansal sermaye ölçeğinin, istenilen niteliği ölçmesi bağlamında ayırt edici olduğu söylenebilir.

Finansal Sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analizde varimax döndürme yöntemi kullanılmış ve veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO'nun "Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi" ve Bartlett'in "Küresellik Testi" nden yararlanılmıştır. Ölçeğin KMO ve Bartlett Değerleri Tablo 19'de sunulmuştur.

**Tablo 19.** Finansal Sermaye KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>		,853
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	340,943
	<b>df</b>	21
	<b>Sig.</b>	,000

$p < 0,01$

Finansal sermaye KMO testi sonucunda yeterlilik değerinin 0,853 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için "çok iyi" olduğu tespit edilmiştir (Kalaycı, 2014: 322). Bartlett küresellik testinin anlamlı olması [ $\chi^2(21) = 340,943$ ;  $p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğuna işaret etmektedir (Tablo 19).

Finansal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 20'de verilmiştir.

**Tablo 20.** Finansal Sermaye KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>FC1:</b> Bankalardan kullandığım krediler ve kredi kartları yeterli düzeydeydi.	0,694
<b>FC2:</b> Kişisel birikimlerim yeterli düzeydeydi.	0,524
<b>FC3:</b> Kullandığım finansal kiralama (leasing) hizmetleri yeterli düzeydeydi.	0,804
<b>FC4:</b> Çevremdeki insanlardan (aile, akraba, arkadaş vb.) aldığım borçlar yeterli düzeydeydi.	0,762
<b>FC5:</b> Çeşitli Devlet Kurumlarımdan (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, İŞKUR vb.) aldığım yardımlar yeterli düzeydeydi.	0,774
<b>FC6:</b> Çeşitli yatırımcı kişi/kuruluşlardan (Melek Yatırımcı vb.) aldığım yatırım desteği yeterli düzeydeydi.	0,865
<b>FC7:</b> Çeşitli kredi kooperatiflerinden (Esnaf Kefalet Kooperatifi, Tarım Kredi Kooperatifi, Taşıma Kooperatifi, Turizm Kooperatifi, Üretici Kooperatifi, İşletme Kooperatifi vb.) aldığım kredi desteği yeterli düzeydeydi.	0,844
<b>Açıklanan Varyans (%)=57,761; Öz Değer (Λ)= 4,043</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların finansal sermayesini ölçmek için 7 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu çerçevede, bu ölçeğin faktör desenini ortaya koymak amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,865-0,524 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 7 maddelik finansal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 57,761'ini açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,5'in üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 20).

Sermaye ölçeklerinin dağılımına ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları elde edilen cronbach's alpha katsayısı değerleri Tablo 21'de sunulmuştur.

**Tablo 21.** Sermaye Ölçeklerinin Dağılımına İlişkin Güvenilirlik Analizi

<b>Değişken</b>	<b>Cronbach's Alpha Katsayısı</b>	<b>Madde Sayısı</b>
Beşeri Sermaye	,889	12
Sosyal Sermaye	,882	7
Yapısal Sermaye	,815	7
Finansal Sermaye	,878	7

Tablo 21'de sunulan güvenilirlik analizi neticesinde değişkenlerin güvenilirliklerinin "yüksek güvenilir" seviyelerinde oldukları tespit edilmiştir (Kalaycı, 2014: 405).

#### **4.6.2. Esas Uygulama**

Pilot uygulaması ile sermaye ölçeklerinin güvenilirlik ve geçerliliği tespit edildikten sonra, 459 anket verisi ile esas uygulamaya geçilmiştir. Sermaye ölçeklerinin yapı

geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Analizde varimax döndürme yöntemi kullanılmış ve veri setine faktör analizi uygulanabilirliğinin test edilmesi amacıyla KMO'nun "Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü Testi" ve Bartlett'in "Küresellik Testi" nden yararlanılmıştır.

#### 4.6.2.1. Keşfedici Faktör Analizi (KFA)

Beşeri sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonucunda elde edilen KMO ve Bartlett değerleri Tablo 22'de gösterilmiştir.

**Tablo 22:** Beşeri Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>	,882
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b> 3274,140
	<b>df</b> 66
	<b>Sig.</b> ,000

p<0,01

Beşeri Sermaye KMO testi sonucunda örneklem yeterlilik değerinin 0,882 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yapmak için "çok iyi" olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Bartlett's Küresellik Testinin anlamlı olması [ $\chi^2(66)=3274,140$ ,  $p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Tablo 22).

Araştırmaya katılan katılımcıların sermaye ölçeklerinin faktör desenini ortaya koymak amacıyla açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan araştırmada faktör yükleri tespit edilmiştir.

Beşeri sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 23'de verilmiştir.

**Tablo 23.** Beşeri Sermaye KFA sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>SHC1:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetler oluşturmadaki deneyimlerim yeterli düzeydeydi.	0,695
<b>SHC2:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri üretmenin yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,731
<b>SHC3:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgim yeterli düzeydeydi.	0,729
<b>SHC4:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerin sahip olması gereken belirli standartlarla bilgim yeterli düzeydeydi.	0,744
<b>SHC5:</b> Müşterilerin yaşayabileceği ve işletmemin çözebileceği sorunlar hakkındaki bilgim yeterli düzeydeydi.	0,715
<b>SHC6:</b> Müşterilerin işletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri kullanma/yararlanma yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,732
<b>SHC7:</b> Müşterilerle ilk etkileşimin yeterli düzeydeydi.	0,710
<b>SHC8:</b> Öncü müşterilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi (Öncü müşteri: Bir ürün veya hizmeti ilk defa deneyen ve deneyimlerini diğerleriyle paylaşan müşteri türüdür).	0,645
<b>SHC9:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki tedarikçilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	0,715
<b>SHC10:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki imalatçılar ve ürün geliştiricilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	0,696
<b>SHC11:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ve çoğu kişinin bilmediği pazarlar/piyasalar hakkında bilgim yeterli düzeydeydi.	0,612
<b>SHC12:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği pazarın/piyasanın fonksiyonlarının nasıl işlediğine dair bilgim yeterli düzeydeydi.	0,634
<b>Açıklanan Varyans (%)=48,673; Öz Değer (Λ)=5,841</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların beşeri sermayesini ölçmeyi amaçlayan ve 12 maddeden oluşan araç geliştirilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,744-0,612 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 12 maddelik “beşeri sermaye ölçeğinin” faktörlerinin toplam varyansın %48,673’ünü açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,6’nın üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 23).

Sosyal sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonucunda elde edilen KMO ve Bartlett Testi değerleri Tablo 24’de gösterilmiştir.

**Tablo 24.** Sosyal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>		,856
<b>Bartlett’in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	1963,962
	<b>df</b>	21
	<b>Sig.</b>	,000

p< 0,01



Sosyal Sermaye KMO testi sonucunda örneklem yeterlilik değerinin 0,856 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yapmak için “çok iyi” olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Bartlett’s Küresellik Testinin anlamlı olması [ $\chi^2(21)=1963,962$ ,  $p < 0,01$ ] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Tablo 24).

Sosyal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 25’de verilmiştir.

**Tablo 25.** Sosyal Sermaye KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>SOC1:</b> Üniversitelerin veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,760
<b>SOC2:</b> Mesleki ve sektörel derneklerin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,810
<b>SOC3:</b> Bankaların veya diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,848
<b>SOC4:</b> Kendi sektöründeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,636
<b>SOC5:</b> Farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,736
<b>SOC6:</b> Belediye, Muhtarlık vb. yerel yönetimlerin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,853
<b>SOC7:</b> Valilik, Kaymakamlık, Bakanlıkların İl Müdürlükleri, Ajanslar vb. Merkezi Yönetim Birimlerinin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	0,834
<b>Açıklanan Varyans (%)=61,727; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=4,321</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların sosyal sermayesini ölçmeyi amaçlayan ve 7 maddeden oluşan araç geliştirilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,853-0,636 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 7 maddelik sosyal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 61,727’sini açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,6’nın üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 25).

Yapısal sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonucunda elde edilen KMO ve Barlett Testi değerleri Tablo 26’da gösterilmiştir.

**Tablo 26.** Yapısal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>	,844	
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	1603,644
	<b>df</b>	21
	<b>Sig.</b>	,000

p< 0,01

Yapısal Sermaye KMO testi sonucunda örneklem yeterlilik değerinin 0,844 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yapmak için “çok iyi” olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Bartlett’s Küresellik Testinin anlamlı olması [ $\chi^2(21)=1603,644$  p< 0,01] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Tablo 26).

Yapısal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 27’de verilmiştir.

**Tablo 27.** Yapısal Sermaye KFA Sonuçları

<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>STC1:</b> Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını teşvik eden sistem ve süreçlerimiz yeterli düzeydeydi.	0,690
<b>STC2:</b> İşletme içi rutin bilgi paylaşımlarımız yeterli düzeydeydi.	0,796
<b>STC3:</b> Bilgi sistemlerimizin; uygun, konuyla ilgili ve vaktinde bilgi sağlama noktasındaki etkinliği yeterli düzeydeydi.	0,790
<b>STC4:</b> Yöntem, kural, işlem ve prosedürlerimizin; esnekliği, basitliği ve anlaşılabilirliği yeterli düzeydeydi.	0,767
<b>STC5:</b> İşletmemizin iç iş süreçlerini birbiriyle bütünleştirmek için teknoloji kullanımımız yeterli düzeydeydi.	0,753
<b>STC6:</b> İş süreçlerimizin eksiksiz bir biçimde belgelenmesi (dokümantasyonu) yeterli düzeydeydi.	0,778
<b>STC7:</b> İş süreçlerimize ilişkin belgelerin dijital ortama aktarılması yeterli düzeydeydi.	0,683
<b>Açıklanan Varyans (%)=56,574; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=3,960</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların yapısal sermayesini ölçmek için 7 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Bu çerçevede, bu ölçeğin faktör desenini ortaya koymak amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, faktör yüklerinin 0,796-0,683 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 7 maddelik yapısal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 56,574’ünü açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,6’nın üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 27).

Finansal sermaye ölçeğinin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmış ve analiz sonucunda elde edilen KMO ve Bartlett değerleri Tablo 28’de gösterilmiştir.

**Tablo 28.** Finansal Sermaye Ölçeğinin KMO ve Bartlett Değerleri

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü</b>	,878	
<b>Bartlett'in Küresellik Testi</b>	<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	1765,872
	<b>df</b>	15
	<b>Sig.</b>	,000

p< 0,01

Finansal Sermaye KMO testi sonucunda örneklem yeterlilik değerinin 0,878 olduğu ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yapmak için “çok iyi” olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Bartlett’s Küresellik Testinin anlamlı olması [ $\chi^2(15)=1765,872$  p< 0,01] maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Tablo 28).

Finansal sermaye ölçeğine ait KFA sonuçları Tablo 29’da verilmiştir.

**Tablo 29.** Finansal Sermaye KFA Sonuçları

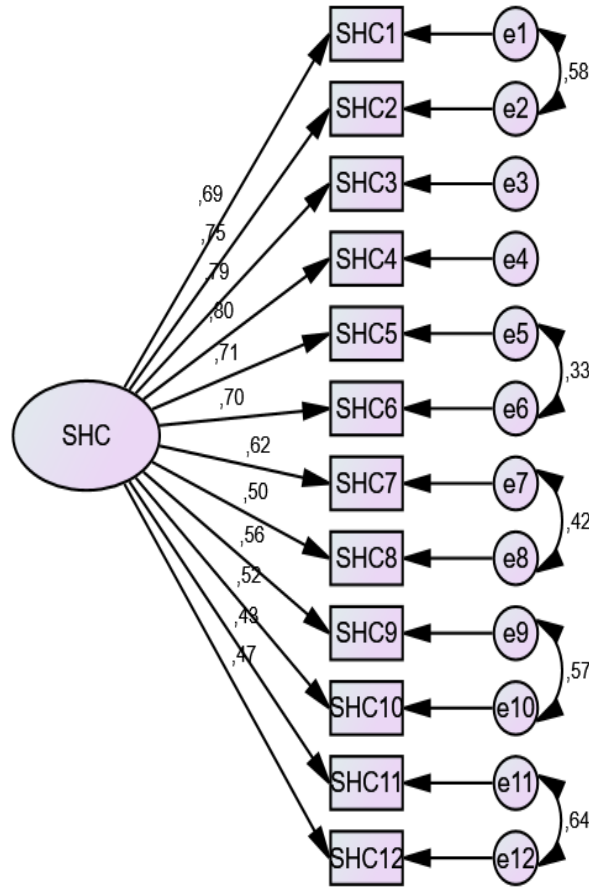
<b>Faktörler ve Maddeler</b>	<b>Faktör Yüğü</b>
<b>FC1:</b> Bankalardan kullandığım krediler ve kredi kartları yeterli düzeydeydi.	0,665
<b>FC3:</b> Kullandığım finansal kiralama (leasing) hizmetleri yeterli düzeydeydi.	0,845
<b>FC4:</b> Çevremdeki insanlardan (aile, akraba, arkadaş vb.) aldığım borçlar yeterli düzeydeydi.	0,767
<b>FC5:</b> Çeşitli Devlet Kurumlarımdan (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, İŞKUR vb.) aldığım yardımlar yeterli düzeydeydi.	0,867
<b>FC6:</b> Çeşitli yatırımcı kişi/kuruluşlardan (Melek Yatırımcı vb.) aldığım yatırım desteği yeterli düzeydeydi.	0,885
<b>FC7:</b> Çeşitli kredi kooperatiflerinden (Esnaf Kefalet Kooperatifi, Tarım Kredi Kooperatifi, Taşıma Kooperatifi, Turizm Kooperatifi, Üretici Kooperatifi, İşletme Kooperatifi vb.) aldığım kredi desteği yeterli düzeydeydi.	0,866
<b>Açıklanan Varyans (%)=67,168; Öz Değer (<math>\Lambda</math>)=4,030</b>	

Bu çalışmada, araştırmaya katılan katılımcıların finansal sermayesini ölçmek için 7 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. FC2 “Kişisel birikimlerim yeterli düzeydeydi.” maddesinin faktör yükü 0,40’ın altında kalması gerekçesiyle finansal sermaye ölçeğinden çıkarılmıştır. Böylece katılımcıların finansal sermayelerini ölçmeyi amaçlayan ve 6 maddeden oluşan bir ölçek geliştirilmiştir. 6 maddelik ölçeğin faktör yüklerinin 0,885-0,665 arasında olduğu görülmektedir (Hair vd., 2014: 115). 6 maddelik finansal sermaye ölçeğinin faktörlerinin toplam varyansın % 67,168’ini açıkladığı (Tavşancıl, 2010) ve maddelerin faktör yüklerinin 0,6’nın üzerinde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 29).

#### 4.6.2.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

Araştırmada kullanılan ölçeklerde yer alan ifadelerin oluşturduğu faktör yapısı KFA ile belirlendikten sonra ölçeğin yapısal doğruluğunu test edebilmek için DFA yapılmıştır.

Beşeri Sermaye ölçeğinin birinci düzey DFA sonuçlarına ilişkin parametre değerlerinin olduğu yol şeması aşağıdaki Şekil 5’de sunulmuştur.



SHC: Beşeri Sermaye

Şekil 5. Beşeri Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu

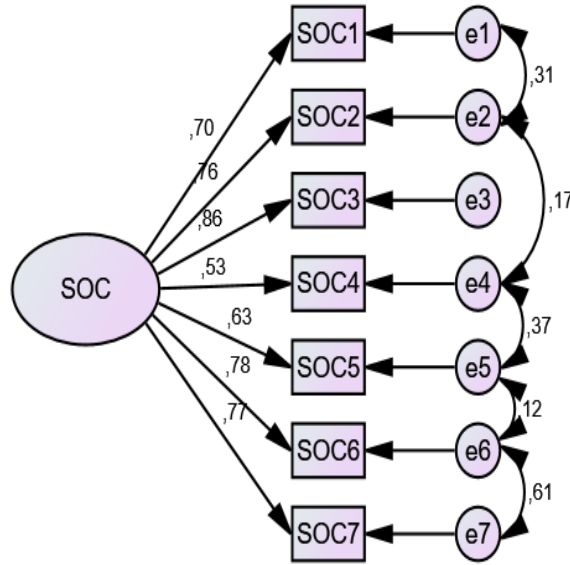
Beşeri sermaye ölçeğinin iyi uyum değerlerini elde edebilmek için e1-e2; e5-e6; e7-e8; e9-e10; e11-e12 maddelerinin hata değerleri arasında modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyon yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş, artık değerler arasında kovaryansı yüksek olanlar için yeni kovaryanslar oluşturulmuştur. Modifikasyon gerekliliğinin nedeninin ilgili maddelerin birbirine yakın anlamda olması ve/veya katılımcıların soruları birbirlerine yakın olarak değerlendirmesinden kaynaklı olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 30.** Beşeri Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	$\chi^2$	df	CMIN/df	GFI	CFI	NFI	TLI	IFI	AGFI	RMSEA
Beşeri Sermaye	3,435	38,000	3,435	,954	,971	,961	,950	,972	,906	,073

Modifikasyon sonrasında yenilenen DFA sonucunda ( $P=0.000$  düzeyinde anlamlı), beşeri sermaye ölçeği için kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerini sağladığı bulgusu elde edilmiştir (Tablo 30).

Sosyal Sermaye ölçeğinin birinci düzey DFA sonuçlarına ilişkin parametre değerlerinin olduğu yol şeması aşağıdaki Şekil 6’da sunulmuştur.



SOC: Sosyal Sermaye

**Şekil 6.** Sosyal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu

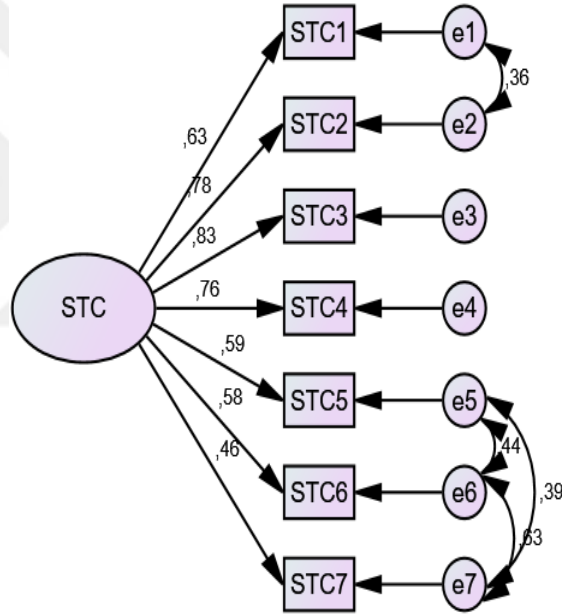
Sosyal sermaye ölçeğinin iyi uyum değerlerini elde edebilmek için e1-e2; e2-e4; e4-e5; e5-e6; e6-e7 maddelerinin hata değerleri arasında modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyon yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş, artık değerler arasında kovaryansı yüksek olanlar için yeni kovaryanslar oluşturulmuştur. Modifikasyon gerekliliğinin nedeninin ilgili maddelerin birbirine yakın anlamda olması ve/veya katılımcıların soruları birbirlerine yakın olarak değerlendirmesinden kaynaklı olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 31.** Sosyal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü Model DFA İyi Uyum Değerleri

Değişken	$\chi^2$	df	CMIN/df	GFI	CFI	NFI	TLI	IFI	AGFI	RMSEA
Sosyal Sermaye	3,761	8,999	3,761	,980	,987	,983	,970	,987	,938	,078

Modifikasyon sonrasında yenilenen DFA sonucunda (P=0.000 düzeyinde anlamlı), sosyal sermaye ölçeği için kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerini sağladığı bulgusu elde edilmiştir (Tablo 31).

Yapısal Sermaye ölçeğinin birinci düzey DFA sonuçlarına ilişkin parametre değerlerinin olduğu yol şeması aşağıdaki Şekil 7’de sunulmuştur.



STC: Yapısal Sermaye

**Şekil 7.** Yapısal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu

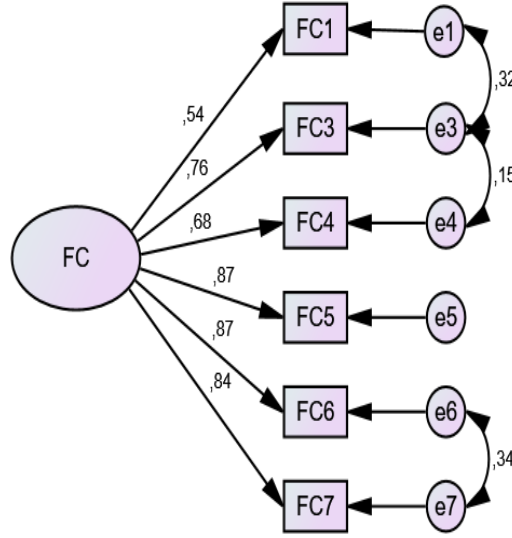
Yapısal sermaye ölçeğinin iyi uyum değerlerini elde edebilmek için e1-e2; e5-e6; e5-e7; e6-e7 maddelerinin hata değerleri arasında modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyon yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş, artık değerler arasında kovaryansı yüksek olanlar için yeni kovaryanslar oluşturulmuştur. Modifikasyon gerekliliğinin nedeninin ilgili maddelerin birbirine yakın anlamda olması ve/veya katılımcıların soruları birbirlerine yakın olarak değerlendirmesinden kaynaklı olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 32.** Yapısal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA İyi Uyum Değerleri

Değişken	$\chi^2$	df	CMIN/df	GFI	CFI	NFI	TLI	IFI	AGFI	RMSEA
Yapısal Sermaye	1,624	10,001	1,624	,990	,996	,990	,992	,996	,972	,037

Modifikasyon sonrasında yenilenen DFA sonucunda (P=0.000 düzeyinde anlamlı) yapısal sermaye ölçeği için kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerini sağladığı bulgusu elde edilmiştir (Tablo 32).

Finansal Sermaye ölçeğinin birinci düzey DFA sonuçlarına ilişkin parametre değerlerinin olduğu yol şeması aşağıdaki Şekil 8’de sunulmuştur.



FC: Finansal Sermaye

**Şekil 8.** Finansal Sermaye Ölçeğinin Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA Sonucu

Finansal sermaye ölçeğinin iyi uyum değerlerini elde edebilmek için e1-e3; e3-e4; e6-e7 maddelerinin hata değerleri arasında modifikasyon yapılmıştır. Modifikasyon yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş, artık değerler arasında kovaryansı yüksek olanlar için yeni kovaryanslar oluşturulmuştur. Modifikasyon gerekliliğinin nedeninin ilgili maddelerin birbirine yakın anlamda olması ve/veya katılımcıların soruları birbirlerine yakın olarak değerlendirmesinden kaynaklı olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 33.** Finansal Sermaye Ölçeği Birinci Düzey Tek Faktörlü DFA İyi Uyum Değerleri

Değişken	$\chi^2$	df	CMIN/df	GFI	CFI	NFI	TLI	IFI	AGFI	RMSEA
Finansal Sermaye	3,864	5,999	3,864	,984	,990	,987	,976	,990	,944	,079

Modifikasyon sonrasında yenilenen DFA sonucunda ( $P=0.000$  düzeyinde anlamlı) finansal sermaye ölçeği için kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerini sağladığı bulgusu elde edilmiştir (Tablo 33).

#### 4.6.3. Güvenilirlik Analizleri

Araştırma çerçevesinde kullanılan ölçüm aracına geçerlilik testleri kapsamında uygulanan Keşfedici Faktör Analizi (KFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) neticesinde faktör yükü 0,40'ın altında kalan finansal sermaye ölçeğindeki "FC2" maddesi ölçekten çıkarılmış ve ölçüm aracı; Beşeri Sermaye 12 ifadeyle, Yapısal Sermaye 7 ifadeyle, Sosyal Sermaye 7 ifadeyle ve Finansal Sermaye 6 ifadeyle belirlenmiştir.

Sermaye ölçeklerine ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 34'de sunulmuştur.

**Tablo 34.** Sermaye Ölçekleri Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Değişken	Cronbach's Alpha Katsayısı	Madde Sayısı
Beşeri Sermaye	0,903	12
Sosyal Sermaye	0,896	7
Yapısal Sermaye	0,869	7
Finansal Sermaye	0,902	6

Tablo 34'de görüldüğü üzere bütün değişkenlerin yüksek güvenilir düzeyine sahip olduğu görülmektedir (Kalaycı, 2014: 405). Yani tüm değişkenlerin güvenilirliklerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

#### 4.6.4. Normal Dağılım Testi

Sayısal verilerin analizinin yapılabilmesinin şartlarından biri de verilerin normal dağılmasıdır. Bir verinin normal ve/veya normal dağılıma yakın bir dağılım gösterip göstermediği çeşitli yollarla anlaşılabilir. İlk olarak veriye, Kolmogorov-Smirnov ( $N>30$ ) veya Shapiro-Wilk testleri uygulanır. Sermaye türleri ölçeklerinin normal dağılım gösteren bir ana kütlede gelip gelmediğini sınamak üzere uygulanan K-S Testi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.



**Tablo 35.** K-S Testi Sonuçları

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
<b>Beşeri Sermaye Ölçeği</b>	,077	459	,000	,974	459	,000
<b>Sosyal Sermaye Ölçeği</b>	,088	459	,000	,969	459	,000
<b>Yapısal Sermaye Ölçeği</b>	,084	459	,000	,968	459	,000
<b>Finansal Sermaye Ölçeği</b>	,098	459	,000	,958	459	,000

Elde edilen bulgular, sermaye ölçeklerinin ( $p=0.000$ ) normal dağılım göstermediğini söylemektedir (Tablo 35). Bu nedenle, verilere uygulanacak farklılık analizlerinde non-parametrik testler seçilmiştir. Non-parametrik testlerde veri testinde yer alan ikili gruplar için Mann Whitney U testi, ikiden daha fazla gruplar için Kruskal-Wallis testi uygulanmıştır.

## **BEŞİNCİ BÖLÜM**

### **BULGULAR VE YORUM**

Araştırmanın bulgular bölümü birinci başlığında, araştırmada yer alan katılımcıların sosyo/demografik ve işletme özelliklerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Daha sonra ölçeklerin tanımlayıcı istatistiklerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Son olarak Mann Whitney U testi ve Kruskal-Wallis testi ile hipotezlerin analizleri sonucunda elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

#### **5.1. Araştırmaya Katılan Girişimcilere İlişkin Sosyo/Demografik ve İşletme Özellikleri Bulguları**

Araştırmaya katılan Gaziantep Sanayi Odası ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı, Gaziantep ilinde 2015 yılı ve 10.09.2018 tarihine kadar kurulan işletmelerin girişimcilerine ait sosyo/demografik ile işletme özelliklerini ortaya koymak amacıyla katılımcılara çeşitli sorular yöneltilmiş ve yanıtlar aşağıdaki Tablo 36'da verilmiştir.

**Tablo 36.** Girişimcilerin Sosyo/Demografik ve İşletme Özellikleri

Özellikler		N	%
Cinsiyet	Kadın	85	18,5
	Erkek	374	81,5
Öğrenim Durumu	İlköğretim	61	13,3
	Lise	109	23,7
	Ön Lisans	78	17,0
	Lisans	161	35,1
	Yüksek Lisans/Doktora	50	10,9
Medeni Durum	Bekâr	99	21,6
	Evli çocuksuz	194	42,3
	Evli çocuklu	154	33,6
	Dul/boşanmış	12	2,6
İşletmenin Kurulduğu Dönemde Aile Fertleri ve Birinci Derece Yakın Akrabaları İçinde Girişimci Olma Durumu	Evet vardı	156	34,0
	Hayır yoktu	237	51,6
	O dönemde yoktu ama daha önceden vardı	66	14,4
İşletme Kurma ve Yönetme Deneyimi Durumu	Evet vardı	221	48,1
	Hayır yoktu	238	51,9
Girişimcilik Eğitimi Alma Durumu	Evet aldım	207	45,1
	Hayır almadım	252	54,9
Mesleki/Teknik Eğitim Alma Durumu	Evet aldım	205	44,7
	Hayır almadım	254	55,3
İşletmeyi Kurmadan Önce Aynı Sektörde Faaliyet Gösteren Akraba Olma Durumu	Evet vardı	137	29,8
	Hayır yoktu	219	47,7
	O dönemde yoktu ama daha önceden aynı sektörde vardı	103	22,4
İşletmede Çalışan Sayısı	1-9 kişi	185	40,3
	10-49 kişi	97	21,1
	50-249 kişi	96	20,9
	250 kişi ve üzeri	81	17,6
İşletmenin 2017 Yılı Ciro	0-1 Milyon TL	252	54,9
	1-8 Milyon TL	69	15,0
	8-40 Milyon TL	103	22,4
	40 Milyon TL ve üzeri	35	7,6
İşletmenin Hukuki Yapısı	Şahıs firması	202	44,0
	Limited şirketi	210	45,8
	Anonim şirketi	47	10,2
İşletmenin Ana Sektörü	Tarım	46	10,0
	Ticaret	159	34,6
	Hizmet	159	34,6
	Sanayi	95	20,7
<b>Toplam</b>		<b>459</b>	<b>100,0</b>

Araştırmaya katılan girişimcilerin büyük çoğunluğunun erkek (%81,5) olduğu görülmüştür. Katılımcıların %63'ü üniversite eğitimi (ön lisans, lisans, yüksek lisans/doktora) aldıkları görülmektedir. Katılımcıların %75,9'unun (evli çocuksuz ve evli çocuklu) evli olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılanların %51,6'sının işletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olmadığı, %34,0'ünde ise girişimci akrabasının olduğu

belirlenmiştir. Katılımcıların %51,9'unun işletme kurma ve yönetme deneyimi olmadığı, %48,1'inin işletme kurma ve yönetme deneyimi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılanların %54,9'unun girişimcilik eğitimi, %55,3'ünün mesleki/teknik eğitim almadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların %29,8'inin işletmeyi kurmadan önce aynı sektörde faaliyet gösteren yakın akrabasının olduğu, %22,4 oranında daha önceden aynı sektörde faaliyet gösteren girişimci yakın akrabası olan katılımcılar tespit edilmiştir.

Katılımcıların %40,3'ünün işletmesinde 1-9 kişi çalışanlarının olduğu ve %54,9'unun cirosu (2017 yılı) 0-1 Milyon TL arasında olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %45,8'inin limited şirketi, %44,0'nın şahıs firması hukuki yapısına sahip oldukları görülmüştür. Katılımcıların %34,6'sının ticaret, %34,6'sının hizmet, %20,7'sinin sanayi sektörlerinde faaliyet gösterdikleri, ancak %10'unun tarım sektöründe olduğu belirlenmiştir.

## 5.2. Ölçeklerin Tanımlayıcı İstatistiklerine İlişkin Bulgular

Girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye türlerinin kullanım düzeyi farklılıklarını belirlemek amacıyla yararlanılan ölçeklere ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bilgiler aşağıda sunulmuştur.

Araştırma kapsamındaki girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerini ölçmeye yönelik uygulanan ölçeklere ilişkin elde edilen verilere ait bulgular aşağıda belirtilmiştir. Ölçekte yer alan maddelerin cevap seçenekleri “1-Kesinlikle Katılmıyorum”, “2-Katılmıyorum”, “3-Çok az katılıyorum”, “4-Katılıyorum”, “5-Kesinlikle Katılıyorum” şeklindedir. Ölçeğin aralık genişliğinin, “dizi genişliği/yapılacak grup sayısı” (Tekin, 2002) formülü ile hesaplanmıştır. Aralıkların eşit olduğu varsayılmış, aritmetik ortalamalar için puan aralığı 0,80 olarak hesaplanmıştır (Puan Aralığı= (En Yüksek Değer - En Düşük Değer)/5= (5-4) /5=4/5=0,80).

Araştırma bulgularının değerlendirilmesinde esas alınan aritmetik ortalamaların değerlendirme aralıkları; 1,00-1,80 arası “kesinlikle katılmıyorum”, 1,81-2,60 arası “katılmıyorum”, 2,61-3,40 arası “çok az katılıyorum”, 3,41-4,20 arası “katılıyorum” ve 4,21 ve 5,0 arası “kesinlikle katılıyorum” temel alınmıştır. Buna göre aritmetik ortalamanın 2,61'de küçük olması durumunda sermaye ölçeğinin “**kullanılmadığı**”, 2,61-3,40 arası olması durumunda “**çok az düzeyde kullanıldığı**”, 4,20'ye kadar “**kullanıldığı**” ve 4,20'nin üzerinde olması durumunda ise “**yüksek düzeyde kullanıldığı**” şeklinde değerlendirme aralıkları temel alınarak, yorumlanmıştır.

Eksiksiz doldurulan 459 adet ölçekten elde edilen Beşeri Sermaye Ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bilgiler Tablo 37'de verilmiştir.

**Tablo 37.** Beşeri Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri

<b>Beşeri Sermaye Ölçeği</b>	<b>Ort.</b>	<b>Ss.</b>
<b>SHC1:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetler oluşturmadaki deneyimlerim yeterli düzeydeydi.	3,86	0,884
<b>SHC2:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri üretmenin yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	3,93	0,851
<b>SHC3:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgim yeterli düzeydeydi.	4,07	0,843
<b>SHC4:</b> İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerin sahip olması gereken belirli standartlarla bilgim yeterli düzeydeydi.	3,95	0,855
<b>SHC5:</b> Müşterilerin yaşayabileceği ve işletmemin çözebileceği sorunlar hakkındaki bilgim yeterli düzeydeydi.	4,04	0,886
<b>SHC6:</b> Müşterilerin işletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri kullanma/yararlanma yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.	4,03	0,874
<b>SHC7:</b> Müşterilerle ilk etkileşimin yeterli düzeydeydi.	3,97	0,867
<b>SHC8:</b> Öncü müşterilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi (Öncü müşteri: Bir ürün veya hizmeti ilk defa deneyen ve deneyimlerini diğerleriyle paylaşan müşteri türüdür).	3,79	0,968
<b>SHC9:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki tedarikçilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	3,94	0,952
<b>SHC10:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki imalatçılar ve ürün geliştiricilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.	3,97	0,916
<b>SHC11:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği ve çoğu kişinin bilmediği pazarlar/piyasalar hakkında bilgim yeterli düzeydeydi.	3,86	0,911
<b>SHC12:</b> İşletmemin faaliyet gösterdiği pazarın/piyasanın fonksiyonlarının nasıl işlediğine dair bilgim yeterli düzeydeydi.	4,01	0,884
<b>Genel Ortalama</b>	<b>3,95</b>	<b>0,89</b>

Beşeri sermaye ölçeğinde yer alan soruların aritmetik ortalamalarına bakıldığında, ortalamaların 3,79-4,07 aralığında olduğu, buna göre beşeri sermaye kullanımına dair SHC1, SHC2, SHC3, SHC4, SHC5, SHC6, SHC7, SHC8, SHC9, SHC10, SHC11, SHC12 sorularına “katılıyorum” şeklinde işaretledikleri tespit edilmiştir. Beşeri sermaye kullanımı ile ilgili en yüksek aritmetik ortalamayı (4,07) girişimcinin işletmesinin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgisi olduğu görülmektedir. Ankete katılan girişimcilerin beşeri sermaye ölçeğinin aritmetik genel ortalaması 3,95’dir, buna göre girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında beşeri sermaye “kullandıkları” tespit edilmiştir (Tablo 37).

Eksiksiz doldurulan 459 adet ölçekten elde edilen Sosyal Sermaye Ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bilgiler Tablo 38’de verilmiştir.

**Tablo 38.** Sosyal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri

Sosyal Sermaye Ölçeği	Ort.	Ss.
<b>SOC1:</b> Üniversitelerin veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	2,94	1,366
<b>SOC2:</b> Mesleki ve sektörel derneklerin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,27	1,252
<b>SOC3:</b> Bankaların veya diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,27	1,227
<b>SOC4:</b> Kendi sektöründeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,58	1,051
<b>SOC5:</b> Farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,54	1,137
<b>SOC6:</b> Belediye, Muhtarlık vb. yerel yönetimlerin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,09	1,349
<b>SOC7:</b> Valilik, Kaymakamlık, Bakanlıkların İl Müdürlükleri, Ajanslar vb. Merkezi Yönetim Birimlerinin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.	3,13	1,409
<b>Genel Ortalama</b>	<b>3,26</b>	<b>1,26</b>

Sosyal sermaye ölçeğinde yer alan soruların aritmetik ortalamalarına bakıldığında, ortalamaların 2,94-3,58 aralığında olduğu, buna göre girişimcilerin sosyal sermaye kullanımına dair SOC1, SOC2, SOC3, SOC6, SOC7 sorularına “çok az katıldıkları”, SOC4 ile SOC5 sorularına “katıldıkları” tespit edilmiştir. Sosyal sermaye kullanımı ile ilgili en yüksek aritmetik ortalamayı (3,58) kendi sektöründeki ve farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından; en düşük ortalamayı (2,94) ise üniversiteler veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlarından bilgi/öneri/fikir/görüş aldıklarını göstermektedir. Ankete katılan girişimcilerin sosyal sermaye ölçeğinin genel ortalaması 3,26’dır, buna göre girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında sosyal sermayeyi “çok az düzeyde kullandıkları” tespit edilmiştir (Tablo 38).

Eksiksiz doldurulan 459 adet ölçekten elde edilen Yapısal Sermaye Ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bilgiler Tablo 39’da verilmiştir.

**Tablo 39.** Yapısal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri

Yapısal Sermaye Ölçeği	Ort.	Ss.
<b>STC1:</b> Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını teşvik eden sistem ve süreçlerimiz yeterli düzeydeydi.	3,76	1,007
<b>STC2:</b> İşletme içi rutin bilgi paylaşımlarımız yeterli düzeydeydi.	3,95	,883
<b>STC3:</b> Bilgi sistemlerimizin; uygun, konuyla ilgili ve vaktinde bilgi sağlama noktasındaki etkinliği yeterli düzeydeydi.	3,87	,893
<b>STC4:</b> Yöntem, kural, işlem ve prosedürlerimizin; esnekliği, basitliği ve anlaşılabilirliği yeterli düzeydeydi.	3,94	,852
<b>STC5:</b> İşletmemizin iç iş süreçlerini birbiriyle bütünleştirmek için teknoloji kullanımımız yeterli düzeydeydi.	3,92	,907
<b>STC6:</b> İş süreçlerimizin eksiksiz bir biçimde belgelenmesi (dokümantasyonu) yeterli düzeydeydi.	3,88	,910
<b>STC7:</b> İş süreçlerimize ilişkin belgelerin dijital ortama aktarılması yeterli düzeydeydi.	3,89	,955
<b>Genel Ortalama</b>	<b>3,89</b>	<b>0,92</b>

Yapısal sermaye ölçeğinde yer alan soruların aritmetik ortalamalarına bakıldığında, ortalamaların 3,76-3,95 aralığında olduğu, buna göre yapısal sermaye kullanımına dair STC1, STC2, STC3, STC4, STC5, SHC6, SHC7 sorularına “katılıyorum” şeklinde işaretledikleri tespit edilmiştir. Yapısal sermaye kullanımı ile ilgili en yüksek aritmetik ortalamayla (3,95) rutin bilgi paylaşımını sağlayan, yöntem, kural, işlem ve prosedürlerden yararlandıkları; en düşük düzeyde (3,76) ise yenilikçi çözüm ve uygulamaları teşvik eden sistem ve süreçlerden yararlandıkları görülmektedir. Ankete katılan girişimcilerin yapısal sermaye ölçeğinin genel ortalaması 3,89’dur, buna göre girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında yapısal sermaye “kullandıkları” tespit edilmiştir (Tablo 39).

Eksiksiz doldurulan 459 adet ölçekten elde edilen Finansal Sermaye Ölçeğine ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bilgiler Tablo 40’da verilmiştir.

**Tablo 40.** Finansal Sermaye Ölçeğinin Tanımlayıcı İstatistiksel Bilgileri

<b>Finansal Sermaye Ölçeği</b>	<b>Ort.</b>	<b>Ss.</b>
<b>FC1:</b> Bankalardan kullandığım krediler ve kredi kartları yeterli düzeydeydi.	3,53	1,217
<b>FC3:</b> Kullandığım finansal kiralama (leasing) hizmetleri yeterli düzeydeydi.	3,09	1,378
<b>FC4:</b> Çevremdeki insanlardan (aile, akraba, arkadaş vb.) aldığım borçlar yeterli düzeydeydi.	3,22	1,284
<b>FC5:</b> Çeşitli Devlet Kurumlarımdan (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, İŞKUR vb.) aldığım yardımlar yeterli düzeydeydi.	3,01	1,401
<b>FC6:</b> Çeşitli yatırımcı kişi/kuruluşlardan (Melek Yatırımcı vb.) aldığım yatırım desteği yeterli düzeydeydi.	2,86	1,474
<b>FC7:</b> Çeşitli kredi kooperatiflerinden (Esnaf Kefalet Kooperatifi, Tarım Kredi Kooperatifi, Taşıma Kooperatifi, Turizm Kooperatifi, Üretici Kooperatifi, İşletme Kooperatifi vb.) aldığım kredi desteği yeterli düzeydeydi.	2,93	1,550
<b>Genel Ortalama</b>	<b>3,11</b>	<b>1,38</b>

Finansal sermaye ölçeğinde yer alan soruların aritmetik ortalamalarına bakıldığında, ortalamaların 2,86-3,53 aralığında olduğu, buna göre girişimcilerin finansal sermaye kullanımına dair FC3, FC4, FC5, FC6, FC7 sorularına “çok az katıldıkları”, FC1 sorusuna “katıldıkları” tespit edilmiştir. Finansal sermaye kullanımı ile ilgili en yüksek aritmetik ortalamayı (3,53), girişimcinin işletmesine finansal sermaye olarak bankalardan kullandığı banka kredileri/kredi kartları görülmektedir. Ankete katılan girişimcilerin sosyal sermaye ölçeğinin genel ortalaması 3,11’dir, buna göre girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında finansal sermayeyi “çok az kullandıkları” tespit edilmiştir (Tablo 40).

Sermaye ölçeklerine ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin aritmetik ortalamalarına genel olarak bakıldığında; girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında beşeri sermaye ile yapısal sermaye “kullandıkları”, sosyal sermaye ve finansal sermayeyi “çok az kullandıkları” tespit edilmiştir (Tablo 40).

Girişimcilerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin yapısına göre kullanılan sermaye türleri, girişimcinin cinsiyeti ve girişimcinin eğitim durumlarına eksiksiz doldurulan 459 adet ölçekten elde edilen veriler Tablo 41’de verilmiştir.



**Tablo 41.** Sermaye Türlerinin Girişimci Türlerine Göre Ortalama Düzeyleri

Girişimci Türleri	Sermaye Türleri	N	Ort.	Ss.
Tarım Girişimcisi	Beşeri Sermaye	46	3,7880	,83435
	Yapısal Sermaye	46	3,6832	,73334
	Finansal Sermaye	46	3,1268	1,13757
	Sosyal Sermaye	46	3,0404	1,08616
Ticaret Girişimcisi	Beşeri Sermaye	159	3,9617	,59414
	Yapısal Sermaye	159	3,9093	,72939
	Sosyal Sermaye	159	3,2848	1,00522
	Finansal Sermaye	159	3,1226	1,12563
Hizmet Girişimcisi	Yapısal Sermaye	159	3,9137	,63989
	Beşeri Sermaye	159	3,9088	,61743
	Sosyal Sermaye	159	3,5292	,85511
	Finansal Sermaye	159	3,3658	1,10164
Sanayi Girişimcisi	Beşeri Sermaye	95	4,0789	,58943
	Yapısal Sermaye	95	3,9068	,65623
	Sosyal Sermaye	95	2,8737	,98818
	Finansal Sermaye	95	2,6386	1,08331

5’li likert ölçeğine göre kuruluş aşamasında girişimcilerin kullandığı sermaye ölçeklerinin aritmetik ortalamalarına bakıldığında (Tablo 41);

- Tarım girişimcilerinin finansal sermaye (3,12) ile sosyal sermayeyi (3,04) “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (3,78) ile yapısal sermayeyi (3,68) “kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Ticaret girişimcilerinin finansal sermaye (3,12) ile sosyal sermayeyi (3,28) “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (3,96) ile yapısal sermayeyi (3,90) “kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Hizmet girişimcilerinin finansal sermayeyi (3,36) “çok az düzeyde kullandıkları”, yapısal sermaye (3,91), beşeri sermaye (3,90) ve sosyal sermayeyi (3,52) “kullandıklarını” tespit edilmiştir.
- Sanayi girişimcilerinin sosyal sermaye (2,87) ile finansal sermayeyi (2,63) “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (4,07) ile yapısal sermayeyi (3,90) “kullandıkları” tespit edilmiştir.

Tarım, ticaret ve sanayi girişimcilerinde kuruluş aşamasında beşeri sermaye ve yapısal sermayeyi “kullandıkları”, ancak hizmet girişimcilerinde beşeri sermaye ve sosyal sermayeyi “kullandıkları” görülmektedir (Tablo 41).

Girişimcilerin cinsiyet durumlarına göre sermaye türlerinden yararlanma ortalamaları Tablo 42’de verilmiştir.

**Tablo 42.** Sermaye Türlerinin Cinsiyete Göre Ortama Düzeyleri

Cinsiyet	Sermaye Türleri	N	Ort.	Ss.
Kadın	Yapısal sermaye	85	3,8353	,74704
	Beşeri Sermaye	85	3,8245	,55427
	Sosyal sermaye	85	3,4050	,83557
	Finansal Sermaye	85	3,3804	1,02631
Erkek	Beşeri Sermaye	374	3,9788	,63369
	Yapısal sermaye	374	3,8995	,67194
	Sosyal sermaye	374	3,2269	1,01891
	Finansal Sermaye	374	3,0450	1,15288

5’li likert ölçeğine göre kuruluş aşamasında girişimcilerin kullandığı sermaye kullanım düzeylerinin cinsiyete göre aritmetik ortalamalarına bakıldığında (Tablo 42);

- Kadın girişimcilerin yapısal sermayeyi (3,83) ile beşeri sermayeyi (3,82), “kullandıkları”, sosyal sermayeyi (3,40) ile finansal sermayeyi (3,38) “çok az düzeyde kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Erkek girişimcilerin beşeri sermaye (3,97) ile yapısal sermayeyi (3,89) “kullanıldığı”, sosyal sermaye (3,22) ile finansal sermayeyi (3,04) “çok az düzeyde kullandıkları” tespit edilmiştir.

Kadın ve erkek girişimcilerin kuruluş aşamasında yapısal sermaye ve beşeri sermayeyi “kullandıklarını” görülmektedir (Tablo 42).

Öğrenim düzeyinin yükselmesiyle, sahip olduğu bilgi birikimini artıracığından girişimcinin sermaye kullanım düzeyinde farklılıklar olacağı düşüncesiyle, girişimcilerin öğrenim durumlarına göre sermaye türlerinden yararlanma ortalamaları Tablo 43’de verilmiştir.

**Tablo 43.** Sermaye Türlerinin Öğrenim Durumlarına Göre Ortalama Düzeyleri

Eğitim Durumu	Sermaye Türleri	N	Ort.	Ss.
İlköğretim	Beşeri Sermaye	61	3,7691	,69977
	Yapısal sermaye	61	3,6628	,69008
	Finansal Sermaye	61	2,7869	1,08061
	Sosyal sermaye	61	2,7471	,91822
Lise	Beşeri Sermaye	109	3,9694	,59885
	Yapısal sermaye	109	3,8899	,69488
	Sosyal sermaye	109	3,0079	1,00543
	Finansal Sermaye	109	2,7997	1,08743
Ön Lisans	Beşeri Sermaye	78	3,8002	,53323
	Yapısal sermaye	78	3,7949	,61244
	Sosyal sermaye	78	3,4432	,83127
	Finansal Sermaye	78	3,2543	1,00852
Lisans	Beşeri Sermaye	161	4,0336	,64080
	Yapısal sermaye	161	3,9902	,68160
	Sosyal sermaye	161	3,4250	,97663
	Finansal Sermaye	161	3,2329	1,16924
Yüksek Lisans/Doktora	Beşeri Sermaye	50	4,0950	,56369
	Yapısal sermaye	50	3,9714	,72614
	Sosyal sermaye	50	3,6171	,97038
	Finansal Sermaye	50	3,5333	1,17224

5’li likert ölçeğine göre kuruluş aşamasında girişimcilerin kullandığı sermaye kullanım düzeylerinin öğrenim durumlarına göre aritmetik ortalamalarına bakıldığında (Tablo 43);

- İlköğretim mezunu girişimcilerin finansal sermaye (2,78) ile sosyal sermayeyi (3,74) “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (3,76) ile yapısal sermayeyi (3,66) “kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Lise mezunu girişimcilerin finansal sermaye (2,79) ile sosyal sermayeyi (3,00) “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (3,96) ile yapısal sermayeyi (3,88) “kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Ön lisans mezunu girişimcilerin finansal sermayeyi “çok az düzeyde kullandıkları”, beşeri sermaye (3,80), sosyal sermaye (3,44) ve yapısal sermayeyi (3,79) “kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Lisans mezunu girişimcilerin beşeri sermaye (4,03), sosyal sermaye (3,42) ve yapısal sermayeyi (3,99) “kullandıkları”, finansal sermayeyi (3,23) “çok az düzeyde kullandıkları” tespit edilmiştir.
- Yüksek lisans/doktora mezunu girişimcilerin beşeri sermayeyi (4,09), yapısal

sermayeyi (3,97), sosyal sermayeyi (3,61) ve finansal sermayeyi (3,53) “kullandıkları” tespit edilmiştir.

Genel olarak girişimcilerin öğrenim durumlarına göre sermaye kullanım düzeylerine bakıldığında; öğrenim düzeyi arttıkça sermaye türü kullanım türlerindeki çeşitlilik de artmıştır.

### 5.3. Cinsiyet Durumları Mann-Whitney U Testi

Araştırmaya katılan katılımcıların cinsiyetine göre sermaye ölçeği kullanım düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Mann-Whitney U Testi sonuçları Tablo 44’te yer almaktadır.

**Tablo 44.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Cinsiyete Göre Mann-Whitney Testi

Sermaye Türleri	Cinsiyet durumu	N	Sıralama Ortalaması	Mann-Whitney U Değeri	p
Beşeri Sermaye	Kadın	85	200,92	13423,500	0,025*
	Erkek	374	236,61		
Sosyal Sermaye	Kadın	85	247,11	14440,500	0,187
	Erkek	374	226,11		
Yapısal Sermaye	Kadın	85	224,21	15403,000	0,655
	Erkek	374	231,32		
Finansal Sermaye	Kadın	85	261,55	13213,500	0,015*
	Erkek	374	222,83		

\*p<0,05

Yapılan test sonucu elde edilen diğer bulgular, katılımcıların cinsiyetlerine göre beşeri sermaye (U=13423,500, p<0,05) ve finansal sermaye (U=13213,500, p<0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu; katılımcıların cinsiyetlerine göre sosyal sermaye (U=14440,500, p>0,05) ve yapısal sermaye (U=15403,000, p>0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin cinsiyet durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında;

- Erkek katılımcıların beşeri sermaye kullanım düzeyi (236,61), kadın katılımcıların beşeri sermaye kullanım düzeyinden (200,92) fazla olduğu,
- Kadın katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyinin (261,55), erkek katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyinden (222,83) fazla olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, **H1a** ve **H1b** hipotezleri desteklenmekte, **H1c** ve **H1d** hipotezleri desteklenmemektedir (Tablo 44).

#### 5.4. Öğrenim Durumları Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanımlarının öğrenim düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 45'te yer almaktadır.

**Tablo 45.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Öğrenim Durumlarına Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	Öğrenim durumu	N	Sıralama ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	İlköğretim (1)	61	199,56	16,980	0,002*	3<4; 3<5
	Lise (2)	109	230,51			
	Ön lisans (3)	78	190,08			
	Lisans (4)	161	251,26			
	Yüksek lisans Doktora (5)	50	259,83			
Sosyal Sermaye	İlköğretim (1)	61	158,25	39,035	0,000*	1<4; 1<3 1<5; 2<5 2<3; 4<5
	Lise (2)	109	197,06			
	Ön lisans (3)	78	252,80			
	Lisans (4)	161	252,56			
	Yüksek lisans Doktora (5)	50	281,13			
Yapısal Sermaye	İlköğretim (1)	61	188,21	13,808	0,008*	1<4
	Lise (2)	109	230,77			
	Ön lisans (3)	78	206,22			
	Lisans (4)	161	252,50			
	Yüksek lisans Doktora (5)	50	243,93			
Finansal Sermaye	İlköğretim (1)	61	191,32	23,932	0,000*	1<5; 2<5 2<4
	Lise (2)	109	193,67			
	Ön lisans (3)	78	245,50			
	Lisans (4)	161	246,30			
	Yüksek lisans Doktora (5)	50	279,70			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 16,980$ ,  $p < 0,05$ ), sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 39,035$ ,  $p < 0,05$ ), yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 13,808$ ,  $p < 0,05$ ) ve finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 23,932$ ,  $p < 0,05$ ) öğrenim durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Öğrenim durumlarına göre girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu

görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- Ön lisans ile lisans arasında ve ön lisans ile yüksek lisans/doktora arasında beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin öğrenim durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; öğrenim durumu ön lisans düzeyine sahip grupların lisans ve yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu belirlenmiştir.
- İlköğretim ile ön lisans, lisans, yüksek lisans/doktora arasında; lise ile ön lisans, yüksek lisans/doktora arasında; lisans ile yüksek lisans/doktora arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin öğrenim durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; öğrenim durumu ilköğretim düzeyine sahip grupların ön lisans, lisans ve yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu belirlenmiştir. Lise düzeyine sahip grupların ise ön lisans ve yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu görülmüştür. Ayrıca lisans grupları, yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu tespit edilmiştir.
- İlköğretim ile lisans arasında yapısal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin öğrenim durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; öğrenim durumu ilköğretim düzeyine sahip grupların lisans gruplarından düşük olduğu belirlenmiştir.
- İlköğretim ile yüksek lisans/doktora arasında; lise ile lisans, yüksek lisans/doktora arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin öğrenim durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; öğrenim durumu ilköğretim düzeyine sahip grupların, yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu belirlenmiştir. Lise düzeyine sahip grupların ise lisans ve yüksek lisans/doktora gruplarından düşük olduğu görülmüştür.

Sonuç olarak, **H2a**, **H2b**, **H2c** ve **H2d** hipotezleri desteklenmektedir (Tablo 45).

### 5.5. Medeni Durumları Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanımlarının medeni durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları

Tablo 46’da yer almaktadır.

**Tablo 46.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Medeni Durumlarına Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	Medeni durum	N	Sıralama ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	Bekâr (1)	99	222,43	13,029	0,005*	2<3
	Evli çocuksuz (2)	194	213,29			
	Evli çocuklu (3)	154	259,89			
	Dul/boşanmış (4)	12	178,92			
Sosyal Sermaye	Bekâr (1)	99	221,82	41,239	0,000*	3<2; 1<2
	Evli çocuksuz (2)	194	273,43			
	Evli çocuklu (3)	154	183,06			
	Dul/boşanmış (4)	12	197,75			
Yapısal Sermaye	Bekâr (1)	99	226,89	1,428	0,699	-
	Evli çocuksuz (2)	194	224,19			
	Evli çocuklu (3)	154	237,10			
	Dul/boşanmış (4)	12	258,50			
Finansal Sermaye	Bekâr (1)	99	204,70	70,180	0,000*	3<2; 1<2
	Evli çocuksuz (2)	194	289,14			
	Evli çocuklu (3)	154	174,36			
	Dul/boşanmış (4)	12	196,71			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 13,029$ ,  $p < 0,05$ ), sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 41,239$ ,  $p < 0,05$ ) ve finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 70,180$ ,  $p < 0,05$ ) medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu; ancak yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 1,428$ ,  $p > 0,05$ ) medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Medeni durumlarına göre girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- Evli çocuksuz ile evli çocuklu arasında beşeri sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin medeni durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; evli çocuksuz olan girişimci grupların evli çocuklu olan girişimci gruplarından düşük olduğu belirlenmiştir.
- Bekâr ile evli çocuksuz arasında; evli çocuklu ile evli çocuksuz arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin medeni durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; evli çocuklu olan girişimci grupları evli çocuksuz olan girişimci

gruplardan düşük; bekâr olan girişimci grupları evli çocuksuz olan girişimci gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.

- Bekâr ile evli çocuksuz ve evli çocuklu ile evli çocuksuz arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin medeni durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; evli çocuklu olan girişimci grupları evli çocuksuz olan girişimci gruplardan düşük; bekâr olan girişimci grupları evli çocuksuz olan girişimci gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H3a**, **H3b**, **H3d** hipotezi desteklenmekte, **H3c** hipotezi desteklenmemektedir (Tablo 46).

## **5.6. İşletme Kurulurken Yakın Akrabalarda Girişimci Olma Durumları Kruskal-Wallis Testi**

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanımlarının işletmenin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 47’de yer almaktadır.



**Tablo 47.** İşletme Kurulurken Yakın Akrabada Girişimci Olma Durumuna Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	Aile Fertleri ve akrabalar içinde girişimci olma durumu	N	Sıralama ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	Evet vardı (1)	156	254,30	8,221	0,016*	1<2
	Hayır yoktu (2)	237	215,40			
	O dönemde yoktu ama daha önceden vardı (3)	66	224,98			
Sosyal Sermaye	Evet vardı (1)	156	201,43	19,512	0,000*	1<3; 2<3
	Hayır yoktu (2)	237	232,97			
	O dönemde yoktu ama daha önceden vardı (3)	66	286,84			
Yapısal Sermaye	Evet vardı (1)	156	237,35	1,259	0,533	-
	Hayır yoktu (2)	237	223,29			
	O dönemde yoktu ama daha önceden vardı (3)	66	236,70			
Finansal Sermaye	Evet vardı (1)	156	192,84	27,941	0,000*	1<3; 2<3 1<2
	Hayır yoktu (2)	237	236,84			
	O dönemde yoktu ama daha önceden vardı (3)	66	293,25			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 8,221$ ,  $p < 0,05$ ), sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 19,512$ ,  $p < 0,05$ ) ve finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 27,941$ ,  $p < 0,05$ ) girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu; ancak yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 1,259$ ,  $p > 0,05$ ) medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- “Evet vardı” ile “hayır yoktu” arasında beşeri sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; girişimci akrabası olan katılımcıların beşeri sermaye kullanım düzeyi girişimci akrabası olmayan gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.
- “Evet vardı” ile “o dönemde yoktu ama daha önce vardı” arasında; “hayır

yoktu” ile “o dönemde yoktu ama daha önce vardı” arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; işletmenin kurulduğu dönemde olmayıp daha önceden girişimci yakın akrabası olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyi girişimci akrabası olan, girişimci akrabası olmayan gruplardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

- “Evet vardı” ile “o dönemde yoktu ama daha önce vardı” arasında; “hayır yoktu” ile “o dönemde yoktu ama daha önce vardı” arasında; “evet vardı” ile “hayır yoktu” arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olma durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; o dönemde olmayıp daha önceden girişimci yakın akrabası olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyi girişimci akrabası olan, girişimci akrabası olmayan gruplardan yüksek olduğu belirlenmiştir. Girişimci yakın akrabası olmayan katılımcıların finansal sermaye düzeyi girişimci akrabası olan gruplardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H4a**, **H4b** ve **H4d** hipotezleri desteklenmekte, **H4c** hipotezi desteklenmemektedir (Tablo 47).

### **5.7. Deneyim Durumları Mann-Whitney U Testi**

Araştırmaya katılan katılımcıların deneyim durumlarına göre sermaye ölçeği kullanım düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Mann-Whitney U Testi sonuçları Tablo 48’de yer almaktadır.

**Tablo 48.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Deneyime Göre Mann-Whitney Testi

Sermaye Türleri	İşletme kurma ve yönetme deneyimi durumu	N	Sıralama Ortalaması	Mann-Whitney U Değeri	p
Beşeri Sermaye	Evet vardı	221	239,75	24145,000	0,129
	Hayır yoktu	238	220,95		
Sosyal Sermaye	Evet vardı	221	254,47	20892,000	0,000*
	Hayır yoktu	238	207,28		
Yapısal Sermaye	Evet vardı	221	243,64	23285,500	0,033*
	Hayır yoktu	238	217,34		
Finansal Sermaye	Evet vardı	221	257,86	20142,500	0,000*
	Hayır yoktu	238	204,13		

\*p<0,05

Yapılan test sonucu elde edilen diğer bulgular, katılımcıların deneyimlerine göre sosyal sermaye (U=20892,000, p<0,05), yapısal sermaye (U=23285,500, p<0,05), finansal sermaye (U=20142,500, p<0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu; katılımcıların deneyimleri ile beşeri sermaye (U=24145,000, p>0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin deneyim durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında;

- İşyeri kurma ve yönetme deneyimi olan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyi (254,47), işyeri kurma ve yönetme deneyimi olmayan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyinden (207,28) fazla olduğu,
- İşyeri kurma ve yönetme deneyimi olan girişimcilerin yapısal sermaye kullanım düzeyi (243,64), işyeri kurma ve yönetme deneyimi olmayan girişimcilerin yapısal sermaye kullanım düzeyinden (207,28) fazla olduğu,
- İşyeri kurma ve yönetme deneyimi olan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyi (257,86), işyeri kurma ve yönetme deneyimi olmayan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyinden (204,13) fazla olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, **H5b**, **H5c** ve **H5d** hipotezleri desteklenmekte, **H5a** hipotezi desteklenmemektedir (Tablo 48).

### 5.8. Girişimcilik Eğitimi Alma Durumu Mann-Whitney U Testi

Araştırmaya katılan katılımcıların girişimcilik eğitimi alma durumlarına göre sermaye ölçeği kullanım düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan

Mann-Whitney U Testi sonuçları Tablo 49'da yer almaktadır.

**Tablo 49.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Girişimcilik Eğitimine Göre Mann-Whitney Testi

Sermaye Türleri	Girişimcilik eğitimi alma durumu	N	Sıralama Ortalaması	Mann-Whitney U Değeri	P
Beşeri Sermaye	Evet aldım	207	221,92	24410,000	0,237
	Hayır almadım	252	236,63		
Sosyal Sermaye	Evet aldım	207	270,82	17632,500	0,000*
	Hayır almadım	252	196,47		
Yapısal Sermaye	Evet aldım	207	225,91	25235,000	0,548
	Hayır almadım	252	233,36		
Finansal Sermaye	Evet aldım	207	269,68	17869,000	0,000*
	Hayır almadım	252	197,41		

\*p<0,05

Elde edilen bulgulara göre, katılımcıların girişimcilik eğitimi alma durumlarına göre sosyal sermaye (U=17632,500, p<0,05) ve finansal sermaye (U=17869,000, p<0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu; beşeri sermaye (U=24410,000, p>0,05) ve yapısal sermaye (U=25235,000, p>0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilik eğitimi alma durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında;

- Girişimcilik eğitimi alan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyi (270,82), girişimcilik eğitimi almayan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyinden (196,47) fazla olduğu,
- Girişimcilik eğitimi alan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyi (269,68), girişimcilik eğitimi almayan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyinden (197,41) fazla olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, **H6b** ve **H6d** hipotezlerini desteklemekte, **H6a** ve **H6c** hipotezlerini desteklememektedir (Tablo 49).

## 5.9. Mesleki/Teknik Eğitim Alma Durumu Mann-Whitney U Testi

Araştırmaya katılan katılımcıların mesleki/teknik eğitimi alma durumlarına göre sermaye ölçeği kullanım düzeylerinin farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Mann-Whitney U Testi sonuçları Tablo 50'de yer almaktadır

**Tablo 50.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Mesleki/Teknik Eğitim Alma Durumlarına Göre Mann-Whitney Testi

Sermaye Türleri	Mesleki/teknik eğitim alma durumu	N	Sıralama Ortalaması	Mann-Whitney U Değeri	p
Beşeri Sermaye	Evet aldım	205	255,66	20774,500	0,000*
	Hayır almadım	254	209,29		
Sosyal Sermaye	Evet aldım	205	229,85	26004,000	0,982
	Hayır almadım	254	230,12		
Yapısal Sermaye	Evet aldım	205	243,15	23340,000	0,056
	Hayır almadım	254	219,39		
Finansal Sermaye	Evet aldım	205	227,47	25517,000	0,714
	Hayır almadım	254	232,04		

\*p<0,05

Elde edilen bulgulara göre, katılımcıların Mesleki/Teknik Bir Eğitim alma durumlarına göre beşeri sermaye (U=20774,500, p<0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu; sosyal sermaye (U=26004,000, p>0,05), yapısal sermaye (U=23340,000, p>0,05) ve finansal sermaye (U=25517,000, p>0,05) kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

- Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin mesleki/teknik eğitim alma durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; mesleki/teknik eğitim alan girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyi (255,66), mesleki/teknik eğitim almayan girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyinden (209,29) fazla olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, **H7a** hipotezini desteklemekte, **H7b**, **H7c** ve **H7d** hipotezlerini desteklememektedir (Tablo 50).

### 5.10. İşletme Kurmadan Önce Yakın Akrabalarda Aynı Sektörde Girişimci Olma Durumu Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin işletmelerini kurmadan önce aynı sektörde yakın akrabalarında girişimci olma durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 51’de yer almaktadır.

**Tablo 51.** İşletme Kurmadan Önce Yakın Akrabalarda Aynı Sektörde Girişimci Olma Durumu Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	İşletmeyi kurmadan önce aynı sektörde faaliyet gösteren akraba olma durumu	N	Sıra ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	Evet vardı (1)	137	249,52	5,866	0,053	-
	Hayır yoktu (2)	219	228,16			
	O dönemde yoktu ama daha önceden aynı sektörde vardı (3)	103	207,96			
Sosyal Sermaye	Evet vardı (1)	137	203,64	20,988	0,000*	1<3; 2<3
	Hayır yoktu (2)	219	222,77			
	O dönemde yoktu ama daha önceden aynı sektörde vardı (3)	103	280,43			
Yapısal Sermaye	Evet vardı (1)	137	240,98	1,885	0,390	-
	Hayır yoktu (2)	219	221,61			
	O dönemde yoktu ama daha önceden aynı sektörde vardı (3)	103	233,24			
Finansal Sermaye	Evet vardı (1)	137	198,58	28,202	0,000*	1<3; 2<3
	Hayır yoktu (2)	219	222,35			
	O dönemde yoktu ama daha önceden aynı sektörde vardı (3)	103	288,05			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 20,988$ ,  $p < 0,05$ ), finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 28,202$ ,  $p < 0,05$ ) girişimcilerin akrabalarında önceden aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu; ancak beşeri sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 5,866$ ,  $p > 0,05$ ) ve yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 = 1,885$ ,  $p > 0,05$ ) girişimcilerin akrabalarında önceden aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Girişimcinin işletmesinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci ile aynı sektörde olma durumlarına göre girişimcilerin kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- “Evet vardı” ile “o dönemde yoktu ama daha önceden vardı” arasında; “hayır yoktu” ile “o dönemde yoktu ama daha önceden vardı” arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım

düzeylerinin girişimcilerin yakın akrabalarında aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; o dönemde olmayıp daha önceden aynı sektörde yakın akrabası olan katılımcıların sosyal sermaye düzeyleri yakın akrabası olan, yakın akrabası olmayan gruplardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

- “Evet vardı” ile “o dönemde yoktu ama daha önceden vardı” arasında; “hayır yoktu” ile “o dönemde yoktu ama daha önceden vardı” arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin akrabalarında aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; o dönemde olmayıp daha önceden aynı sektörde akrabası olan katılımcıların finansal sermaye düzeyi akrabası olan, akrabası olmayan gruplardan daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H8b** ve **H8d** hipotezleri desteklenmekte, **H8a** ve **H8c** hipotezleri desteklenmemektedir (Tablo 51).

### 5.11. İşletmede Çalışan Sayısı Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanımlarının işletmelerindeki çalışan sayılarına göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 52’de yer almaktadır.

**Tablo 52.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Çalışan Sayılarına Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	İşletmede çalışan sayısı	N	Sıra ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	1-9 (1)	185	230,48	0,929	0,818	-
	10-49 (2)	97	231,14			
	50-249 (3)	96	237,59			
	250 ve üzeri (4)	81	218,55			
Sosyal Sermaye	1-9 (1)	185	179,21	76,141	0,000*	1<3; 1<4 2<3; 2<4
	10-49 (2)	97	206,05			
	50-249 (3)	96	284,58			
	250 ve üzeri (4)	81	309,99			
Yapısal Sermaye	1-9 (1)	185	223,32	1,076	0,783	-
	10-49 (2)	97	230,49			
	50-249 (3)	96	240,22			
	250 ve üzeri (4)	81	232,56			
Finansal Sermaye	1-9 (1)	185	175,47	97,493	0,000*	1<3; 1<4 2<3; 2<4
	10-49 (2)	97	194,77			
	50-249 (3)	96	299,17			
	250 ve üzeri (4)	81	314,75			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2=76,141$ ,  $p<0,05$ ), finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $x^2=97,493$ ,  $p<0,05$ ) girişimcilerin akrabalarında aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu; ancak beşeri sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2=0,929$ ,  $p>0,05$ ) ve yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2=1,076$ ,  $p>0,05$ ) girişimcilerin akrabalarında aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinde çalışan sayılarına göre girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak farklılıklar göstermektedir. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- 1-9 çalışan sayısı ile 50-249 çalışan sayısı arasında; 1-9 çalışan sayısı ile 250 ve üzeri çalışan sayısı arasında; 10-49 çalışan sayısı ile 50-249 çalışan sayısı arasında; 10-49 çalışan sayısı 250 ve üzeri çalışan sayısı arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinde çalışan sayılarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; çalışan sayısı 50-249 olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyi 1-9, 10-49 olan gruplardan yüksek olduğu; çalışan sayısı 1-9 ile çalışan sayısı 10-49 olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyleri çalışan



sayısı 250 ve üzeri olan katılımcılardan düşük olduğu belirlenmiştir.

- 1-9 çalışan sayısı ile 50-249 çalışan sayısı arasında; 1-9 çalışan sayısı ile 250 ve üzeri çalışan sayısı arasında; 10-49 çalışan sayısı ile 50-249 çalışan sayısı arasında; 10-49 çalışan sayısı 250 ve üzeri çalışan sayısı arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinde çalışan sayılarına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; çalışan sayısı 50-249 olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyi, 1-9 çalışan sayısı ile 10-49 çalışan sayısı olan gruplardan yüksek olduğu; çalışan sayısı 1-9 ile çalışan sayısı 10-49 olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyleri, çalışan sayısı 250 ve üzeri olan katılımcılardan düşük olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H9b** ve **H9d** hipotezleri desteklenmekte, **H9a** ve **H9c** hipotezleri desteklenmemektedir (Tablo 52).

#### **5.12. İşletmenin 2017 Yılı Cirosu Kruskal-Wallis Testi**

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanımlarının işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 53’de yer almaktadır.

**Tablo 53.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin İşletme Ciroşuna Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	İşletmenin 2017 yılı ciroşu	N	Sıralama ortalaması	X <sup>2</sup>	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	0-1 Milyon TL (1)	252	213,12	9,455	0,024*	1<3; 1<2 1<4
	1-8 Milyon TL (2)	69	248,37			
	8-40 Milyon TL (3)	103	247,72			
	40 Milyon TL ve üzeri(4)	35	263,19			
Sosyal Sermaye	0-1 Milyon TL (1)	252	200,86	45,991	0,000*	1<3; 1<4 2<3; 2<4
	1-8 Milyon TL (2)	69	209,19			
	8-40 Milyon TL (3)	103	297,22			
	40 Milyon TL ve üzeri(4)	35	283,00			
Yapısal Sermaye	0-1 Milyon TL (1)	252	236,09	4,220	0,239	-
	1-8 Milyon TL (2)	69	203,33			
	8-40 Milyon TL (3)	103	226,17			
	40 Milyon TL ve üzeri(4)	35	250,01			
Finansal Sermaye	0-1 Milyon TL (1)	252	197,99	53,741	0,000*	1<3; 1<4 2<3; 2<4
	1-8 Milyon TL (2)	69	209,12			
	8-40 Milyon TL (3)	103	298,64			
	40 Milyon TL ve üzeri(4)	35	299,66			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin beşeri sermaye düzeylerinin ( $x^2=9,455$ ,  $p<0,05$ ), sosyal sermaye kullanım düzeylerinin ( $X^2 =45,991$ ,  $p<0,05$ ), finansal sermaye kullanım düzeylerinin ( $x^2=53,741$ ,  $p<0,05$ ) girişimcilerin akrabalarında aynı sektörde faaliyet gösteren kimsenin olup olmaması durumlarına göre anlamlı bir farklılık olduğu; ancak yapısal sermaye kullanım düzeylerinin ( $x^2=4,220$ ,  $p>0,05$ ) girişimcilerin işletmelerinin 2017 yıllık ciroşu ile yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin 2017 Yıllık ciroşuna göre girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak farklılıklar göstermektedir. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- 0-1 Milyon TL ile 8-40 Milyon TL arasında; 0-1 Milyon TL ile 1-8 Milyon TL arasında; 0-1 Milyon TL ile 40 Milyon TL ve üzeri arasında beşeri sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin 2017 yılı ciroşuna göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; 2017 yılı ciroşu 0-1 Milyon TL olan katılımcıların beşeri sermaye kullanım düzeyi 1-8 Milyon TL, 8-40 Milyon TL, 40 Milyon TL ve üzeri olan gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.
- 0-1 Milyon TL ile 8-40 Milyon TL arasında; 0-1 Milyon TL ile 40 Milyon TL ve üzeri arasında; 1-8 Milyon TL ile 8-40 Milyon TL arasında; 1-8 Milyon TL ile 40

Milyon TL ve üzeri arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; 2017 yılı cirosu 8-40 Milyon TL olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyi 0-1 Milyon TL, 1-8 Milyon TL olan gruplardan yüksek olduğu; cirosu 0-1 Milyon TL, 1-8 Milyon TL olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyi ise 40 Milyon TL ve üzeri olan gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.

- 0-1 Milyon TL ile 8-40 Milyon TL arasında; 0-1 Milyon TL ile 40 Milyon TL ve üzeri arasında; 1-8 Milyon TL ile 8-40 Milyon TL arasında; 1-8 Milyon TL ile 40 Milyon TL ve üzeri arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; 2017 yılı cirosu 8-40 Milyon TL olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyi 0-1 Milyon TL ile 1-8 Milyon TL cirosu olan gruplardan yüksek olduğu; cirosu 0-1 Milyon TL ile 1-8 Milyon TL cirosu olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyi 40 Milyon TL ve üzeri cirosu olan gruplardan düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H10a**, **H10b** ve **H10d** hipotezleri desteklenmekte, **H10c** hipotezi desteklenmemektedir (Tablo 53).

### 5.13. İşletmenin Hukuki Yapısı Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinin işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 54'de yer almaktadır.

**Tablo 54.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin İşletmelerin Hukuki Yapısına Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	İşletmenin hukuki yapısı	N	Sıralama ortalaması	$\chi^2$	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	Şahıs firması (1)	202	204,60	13,488	0,001*	1<2
	Limited şirketi (2)	210	251,85			
	Anonim şirketi (3)	47	241,53			
Sosyal Sermaye	Şahıs firması (1)	202	212,68	6,579	0,037*	1<2
	Limited şirketi (2)	210	246,14			
	Anonim şirketi (3)	47	232,33			
Yapısal Sermaye	Şahıs firması (1)	202	211,48	11,181	0,004*	1<2
	Limited şirketi (2)	210	252,48			
	Anonim şirketi (3)	47	209,16			
Finansal Sermaye	Şahıs firması (1)	202	203,70	17,078	0,000*	1<2
	Limited şirketi (2)	210	257,29			
	Anonim şirketi (3)	47	221,14			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin beşeri sermaye düzeylerinde ( $\chi^2=13,488$ ,  $p<0,05$ ), sosyal sermaye kullanım düzeylerinde ( $\chi^2=6,579$ ,  $p<0,05$ ), yapısal sermaye kullanım düzeylerinde ( $\chi^2=11,181$ ,  $p>0,05$ ) ve finansal sermaye kullanım düzeylerinde ( $\chi^2=17,078$ ,  $p<0,05$ ) girişimcilerin işletmelerinin hukuki yapısına göre anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin hukuki yapısına göre girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar göstermektedir. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucunda,

- “Şahıs firması” ile “Limited şirketi” arasında beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin hukuki yapısına göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; hukuki yapısı limited şirketi olan katılımcıların beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeyi şahıs firması olan gruplardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H11a**, **H11b**, **H11c** ve **H11d** hipotezleri desteklenmektedir (Tablo 54).

#### 5.14. Girişimcinin Ana Sektör Durumu Kruskal-Wallis Testi

Araştırmaya katılan girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinin işletmenin ana

sektörlerine göre farklılık gösterip göstermediğini incelemek üzere uygulanan Kruskal-Wallis Testi ile anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek için yapılan Bonferroni testi sonuçları Tablo 55’de yer almaktadır.

**Tablo 55.** Sermaye Kullanım Düzeylerinin Girişimcilerin Ana Sektörlerine Göre Kruskal-Wallis Testi

Sermaye Türleri	İşletmenin ana sektörü	N	Sıralama ortalaması	$\chi^2$	p	Bonferroni
Beşeri Sermaye	Tarım (1)	46	198,99	7,341	0,062	-
	Ticaret (2)	159	230,14			
	Hizmet (3)	159	222,08			
	Sanayi (4)	95	258,04			
Sosyal Sermaye	Tarım (1)	46	204,09	28,101	0,000*	4<2; 4<3 1<3
	Ticaret (2)	159	233,04			
	Hizmet (3)	159	265,65			
	Sanayi (4)	95	177,78			
Yapısal Sermaye	Tarım (1)	46	191,77	4,387	0,223	-
	Ticaret (2)	159	236,63			
	Hizmet (3)	159	234,04			
	Sanayi (4)	95	230,65			
Finansal Sermaye	Tarım (1)	46	231,97	25,179	0,000*	4<2; 4<3
	Ticaret (2)	159	230,74			
	Hizmet (3)	159	261,41			
	Sanayi (4)	95	175,24			

\*p<0,05

Elde edilen bulgular, girişimcilerin sosyal sermaye düzeylerinin ( $\chi^2=28,101$ ,  $p<0,05$ ), finansal sermaye ( $\chi^2=25,179$ ,  $p<0,05$ ) kullanım düzeyleri ile girişimcilerin işletmelerinin ana sektörleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu; girişimcilerin beşeri sermaye ( $\chi^2=7,341$ ,  $p>0,05$ ) ve yapısal sermaye ( $\chi^2=4,387$ ,  $p>0,05$ ) kullanım düzeyleri ile girişimcilerin işletmelerinin ana sektörleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin ana sektörlerine göre girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar göstermektedir. Bu farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görebilmek için Bonferroni testi yapılmıştır. Bu test sonucuna göre;

- Sanayi ile ticaret arasında; sanayi ile hizmet arasında; tarım ile hizmet arasında sosyal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin ana sektörlerine göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; ana sektörü ticaret olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyi sanayi olan gruplardan yüksek olduğu; ana sektörü tarım,

sanayi olan katılımcıların sosyal sermaye kullanım düzeyleri ana sektörü hizmet olan katılımcı gruplardan düşük olduğu belirlenmiştir.

- Sanayi ile ticaret arasında; sanayi ile hizmet arasında arasında finansal sermaye kullanım düzeylerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Sermaye kullanım düzeylerinin girişimcilerin işletmelerinin ana sektörlerine göre hesaplanan sıralı ortalama değerlerine bakıldığında; ana sektörü ticaret olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyi sanayi olan katılımcı gruplardan yüksek olduğu; ana sektörü sanayi olan katılımcıların finansal sermaye kullanım düzeyleri ana sektörü hizmet olan katılımcı gruplardan düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir.

Sonuç olarak, **H12b ve H12d** hipotezleri desteklenmekte, **H12a ve H12c** hipotezleri desteklenmemektedir (Tablo 55).

Araştırma hipotezlerinin sonuçları Tablo 56'da toplu bir şekilde gösterilmiştir. 12 hipoteze bağlı 4'er alt hipotezlerin olduğu çalışmada, toplam 48 adet hipotez araştırılmıştır. Yapılan istatistikî değerlendirmeler sonucunda 31 hipotez desteklenmiş, 17 hipotez desteklenmemiştir. Hipotezlerin desteklenmemesi, araştırmanın örnekleminde kaynaklandığı düşünülmektedir. Katılımcıların soruları algılama düzeylerine bağlı olarak hipotezlerin desteklendiği düşünülebilir.

**Tablo 56.** Araştırma Hipotezlerinin Tablosu

<b>HİPOTEZLER</b>	<b>DESTEKLENDİ / DESTEKLENMEDİ</b>
<b>H1:</b> Girişimcinin cinsiyetine göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H1a:</b> Girişimcinin cinsiyetine göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H1b:</b> Girişimcinin cinsiyetine göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H1c:</b> Girişimcinin cinsiyetine göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H1d:</b> Girişimcinin cinsiyetine göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H2:</b> Girişimcinin öğrenim durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H2a:</b> Girişimcinin öğrenim durumuna göre beşerî sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H2b:</b> Girişimcinin öğrenim durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H2c:</b> Girişimcinin öğrenim durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H2d:</b> Girişimcinin öğrenim durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H3:</b> Girişimcinin medeni durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H3a:</b> Girişimcinin medeni durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H3b:</b> Girişimcinin medeni durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H3c:</b> Girişimcinin medeni durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H3d:</b> Girişimcinin medeni durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H4:</b> İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H4a:</b> İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H4b:</b> İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H4c:</b> İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H4d:</b> İşletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabaları içinde girişimci olma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H5:</b> Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H5a:</b> Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ

<b>H5b:</b> Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H5c:</b> Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H5d:</b> Girişimcinin işletme kurma ve yönetme deneyimine göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H6:</b> Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H6a:</b> Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H6b:</b> Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H6c:</b> Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H6d:</b> Girişimcilik Eğitimi alma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H7:</b> Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H7a:</b> Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H7b:</b> Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H7c:</b> Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H7d:</b> Mesleki /Teknik Eğitim alma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H8:</b> İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H8a:</b> İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre beşeri sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H8b:</b> İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H8c:</b> İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H8d:</b> İşletmeyi kurmadan önce yakın akrabalarında aynı sektörde girişimci olma durumuna göre finansal sermaye kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H9:</b> Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H9a:</b> Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H9b:</b> Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H9c:</b> Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H9d:</b> Girişimcinin işletmesinde çalışan sayısına göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H10:</b> Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H10a:</b> Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre beşeri sermaye	<b>DESTEKLENDİ</b>



kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H10b:</b> Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H10c:</b> Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H10d:</b> Girişimcinin işletmesinin 2017 yılı cirosuna göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H11:</b> Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H11a:</b> Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H11b:</b> Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H11c:</b> Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H11d:</b> Girişimcinin işletmesinin hukuki yapısına göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H12:</b> Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre sermaye türleri kullanım düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	
<b>H12a:</b> Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre beşeri sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H12b:</b> Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre sosyal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>
<b>H12c:</b> Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre yapısal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	DESTEKLENMEDİ
<b>H12d:</b> Girişimcinin işletmesinin ana sektörüne göre finansal sermaye kullanım düzeyi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>DESTEKLENDİ</b>

## ALTINCI BÖLÜM

### SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmanın bu bölümde Gaziantep'te 2015 yılından 10.09.2018 tarihine kadar kurularak, Gaziantep Sanayi Odası'na ve Gaziantep Ticaret Odası'na kayıt yaptıran 459 girişimcilerden elde edilen verilerin incelenmesi sonucunda tespit edilen bulgular ve bu bulgulardan hareketle araştırmacının konu ile ilgili yorumları yer almaktadır. Elde edilen literatür bulguları ile hipotezler desteklenmeye çalışılmıştır. Ardından girişimcilere, gelecekte bu içeriğe benzer konularda çalışacak olan kamu kurum/kuruluşlarına ve araştırmacılara önerilerde bulunulmuştur.

#### 6.1. Sonuçlar

Araştırmaya katılan katılımcıların tamamı Gaziantep'te faaliyet gösteren girişimcilerdir. Girişimcilerin faaliyet alanları tarım, ticaret, hizmet ve sanayidir. 2015 yılından 10.09.2018 tarihine kadar kurulan 459 adet işletmenin girişimci, sektörel bazlı incelendiğinde örneklemin evreni temsil ettiği görülmektedir. Katılımcıların çoğunluğu lisans öğrenimine sahiptir. Sermaye türleri kullanımları ile ilgili sorulan sorulara verilen cevapların, cevaplayıcıların statüleri, sektörleri temsil etmeleri ve eğitim durumları ile doğru kaynaktan temin edildiğini göstermektedir.

Literatür çalışmalarında; Türkiye'de ve yurtdışında yapılan çalışmalarda ağırlıklı olarak entelektüel sermayenin performans ile ilişkilerine, sermaye türlerinin ekonomik kalkınmaya etkilerine, sermaye türlerinin kişilerin sosyo/demografik özelliklerine ilişkin etkilerine, sermaye türleri boyutlarının kendi bileşenlerinin düzeylerini, sermaye türlerinin girişimcilik özelliklerine etkilerini, sermaye türlerinin birbirine etkilerini tespit etmeye yönelik araştırmalar bulunmaktadır. Bu nedenle bulunan literatür çalışmalarının sonuçları ile yapılan çalışmanın sonuçları kısmen benzerlik göstermektedir.

Girişimcilerin demografik özellikleri sermaye türlerini kullanan ve kullanmayan girişimciler için ayırıştırıcı bir faktördür. Bu sebeple, araştırmaya katılan girişimcilerin sosyo/demografik özellikleri ile işletme özelliklerini ortaya koymak amacı ile girişimcilere çeşitli sorular yöneltilmiştir.

Girişimcilerin cinsiyet değişkenine göre değerlendirildiklerinde büyük çoğunluğunun erkek (%81,5) olduğu görülmüştür. Ülkemizde girişimci sayısının cinsiyete göre fark ettiği ve son yıllardaki artışa rağmen girişimci kadın sayısının erkeklere oranla düşük düzeyde kaldığı

görülmektedir. Bu sonuç, Tambunan (2009) ve Arslan'ın (2002) çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Bu durumun nedeni, Gaziantep ilindeki aile yapısının ataerkil yapıya hâkim olması, sermaye yetersizliği, kültürel ve dini sınırlandırmalar gibi etkenlerin kadını girişimci olmaya engellediği ve bu sebeple kadın girişimci sayısının az olduğu düşünülebilir.

Erkek girişimcilerin beşeri sermayeyi kadın girişimcilere göre fazla kullandığı görülmüştür. Kadın girişimciler ise finansal sermayeyi erkek girişimcilere göre fazla kullanmışlardır. Bu durum, beşeri sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeyleri ile cinsiyet arasında anlamlı farklılık olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, finansal sermayeyi kadınların erkeklerden fazla kullandığını tespit eden Coleman'ın (2007) çalışma sonucuyla tutarlılık göstermemektedir. Peker (2011) tarafından yapılan çalışmada Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki kadın olgusuna bakışın kadınların beşeri sermayeyi kullanmasını engellediği bulunmuştur. Bu araştırmanın bulguları bu sonucu desteklemektedir.

Erkek girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyindeki farklılığın nedeni; erkek girişimcilerin kaliteli beşeri sermayeye sahip oldukları, girişimci olma yönünde adımlar atma, fırsatları görme ve girişimci olduğunda ise başarı sağlamada bir adım önde olduklarını düşündürebilir. Ayrıca erkek girişimciler, yeni kurdukları girişimcilik faaliyetlerinde başarıyı sağlayabilmek ve toplumda karşı karşıya kaldığı sosyal baskıdan kurtulmak için de kaliteli beşeri yeteneklerini üst düzeyde kullanmak durumunda kaldıkları söylenilebilir. Kadın girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyinin erkek girişimcilerinden daha yüksek olmasının sebebi; işyeri kuruluş aşamasını eşinin ya da aile ve akrabalarının finansal desteği ile sağlamış olmasından kaynaklanabilir. Kadınlar arasında iş kurma aşamasında gerekli sermaye temininde banka kredisi gibi resmi kaynaklardan yararlanma sınırlıyken; çoğunlukla aile, akraba gibi resmi olmayan kaynaklardan yararlanıldığı düşünülebilir.

Öğrenim düzeyleri açısından lisans (dört yıllık üniversite) mezunlarının oranı (%35,1) diğer katılımcılara göre oldukça fazladır. Araştırmaya katılanların %63'ünün üniversite mezunu olması, girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun öğrenim düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, Robinson ve Sexton (1994) ile Baum, Locke ve Smith'in (2001) çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Ayrıca katılımcıların en yüksek oranda "lisans" mezunu olması, gerek araştırma kapsamındaki anket sorularının doğru anlaşılması ve gerekse de daha bilimsel girişimcilik faaliyetleri icra edilmesi açısından da önem taşımaktadır. Lisans mezunu katılımcıların eğitim hayatında deneyimlediği bilgileri yeni ve yaratıcı fikirlere dönüştürerek, girişimcilik faaliyetine başlamış olduğu tahmin edilebilir. Eğitimli girişimcilerin oranlarının yüksek olması eğitimin kendi işini kurma olasılığını artırdığı sonucuna götürmektedir. Eğitim düzeyinin yükselmesi yalnızca girişimcinin yetişmesinde

önemli bir rol oynamakla kalmayıp, karşı karşıya kaldığı sorunların üstesinden gelme açısından da önemli bir fark yarattığı düşünülebilir.

Girişimcilerin beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeylerinde öğrenim durumlarına göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Lisans ve lisansüstü (yüksek lisans ve doktora) öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyi ön lisans öğrenim düzeyine sahip girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Bu sonuç, Durusoy'un (2007) yaptığı araştırma sonucu ile benzerlik göstermektedir. Ön lisans öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyi ilköğretim ve lise öğrenim düzeyine sahip girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca lisansüstü öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyi ilköğretim, lise ve lisans öğrenim düzeyine sahip girişimcilerden yüksek olduğu bulunmuştur. Sosyal sermaye kullanım düzeyi lisans öğrenim düzeyine sahip girişimcilerin, ilköğretim öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilere göre de yüksektir. Iyer, Kitson ve Toh (2005) ile Çalışkan ve Meçik (2009) tarafından yapılan çalışmalar da öğrenim düzeyinin yükselmesi ile sosyal sermayenin olumlu etkilendiğini göstermiştir. Bu araştırmanın bulgusu, bu sonucu desteklemektedir. Yapılan analizde lisans öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilerin yapısal sermaye kullanım düzeyi ilköğretim öğrenim düzeyine sahip girişimcilerden yüksek olduğu bulunmuştur. Finansal sermaye kullanım düzeyindeki farklılıklar diğer sermaye türlerindeki öğrenim düzeylerine göre benzerlik göstermektedir. Lisans ve lisansüstü öğrenim düzeyine sahip olan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyi ilköğretim ve lise öğrenim düzeyine sahip girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Günümüz dünyasında yeni iş kurmak için eğitilmiş olmak artık bir zorunluluk haline geldiği, bu zorunluluğun sebepleri ise işyeri yönetiminde finans, pazarlama, yönetim ve stratejik planlama gibi alanların bulunmasından kaynaklı olduğu düşünülebilir. Zira işyeri kurmak ve kurulan bu işletmeyi başarılı olarak yönetmek isteyen girişimcinin bu alanlarda bilgili olması gerekmektedir.

Bu sonuca göre, girişimcilerin sermaye kullanım düzeyleri ile öğrenim düzeyleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bu durumların sebebi, girişimcilerin sahip olduğu öğrenim düzeyleri ile bilgi düzeylerini artırmaları, edindikleri bilgiler ile belirli konularda uzmanlaşmaları, öğrenim hayatları boyunca daha fazla sosyal çevre ile ilişki halinde olmaları, bilgi teknolojilerini daha aktif kullanabilme becerisini kazanmaları olabilir. Girişimcilerin öğrenim düzeylerindeki artış ile sermaye kullanım düzeylerindeki anlamlı farklılığın paralellik göstermesi, öğrenim düzeyinin girişimciyi zenginleştirme göstergesi olarak düşündürülebilir. Bu nedenle artık bir defalık, sınırlı eğitimlerden çok, sürekli değişen ve yenilenen koşullara göre eğitim ve hayat boyu öğrenme kavramı yaşama yerleştirilmelidir.

Girişimcilerin %75,9'luk gibi büyük bir kısmı medeni durumunu evli olarak işaretlemiştir. Evli çocuklu girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyi evli çocuksuz girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca evli çocuksuz girişimcilerin sosyal ve finansal sermaye kullanım düzeyleri bekâr ve evli çocuklu girişimcilerden yüksek olduğu bulunmuştur. Bunun nedeni, evli girişimcilerin evlilik ile sağlamış oldukları sosyal, finansal ve psikolojik destek sayesinde bekâr, boşanmış veya dul girişimcilere göre işyeri kurma noktasında daha çok desteklendikleri söylenebilir. Ayrıca girişimcilerin eşlerinin sahip olduğu mesleki tecrübeleri ve iş konusundaki bilgileri paylaşımları, problemlerde eşlerine destek olmaları gibi durumlar eşleri iş kurma aşamasında motive edici faktörler olarak düşünülebilir. Buna ilaveten, evli girişimcilerin kendilerine, eşlerine ve çocuklarına güven vermek ve aynı görüşteki insanların gelişimine katkıda bulunmak amacıyla işyeri kurma kararı aldıkları düşünülebilir. Evli girişimcilerin sahip oldukları çocuk durumuna bakıldığında, çocuklu ailelerde masrafın fazla olması sebebiyle finansal sermaye kullanım düzeyinde girişimciyi olumsuz etkilediği söylenebilir.

Girişimcilerin işletmelerini kurduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde kendi işletmesine sahip olmayan katılımcıların oranı %51,6'dır. Girişimcilerin işletmelerinin kurulduğu dönemde aile fertleri ve birinci derece yakın akrabaları içinde girişimci olmayanların beşeri sermaye kullanım düzeyi girişimci akrabası olan gruplardan yüksek olduğu görülmüştür. İşletmenin kurulduğu dönemden önce yakın akrabalarında girişimci olanların sosyal sermaye kullanım düzeyi işletmenin kurulduğu dönemde yakın akrabalarında girişimci olan ve olmayanlara göre yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuç, Demirer ve Kara'nın (2007) yaptığı çalışma ile kısmen benzerlik göstermekte olup; Özden, Temurlenk ve Başar (2008), Arslan'ın (2002) yaptığı çalışma sonuçları ile benzerlik göstermemektedir. Bu durumun sebebi, girişimcilerin önemli bir kısmının aile mesleklerinden daha bağımsız ve risk almaya yönelik meslekleri tercih etmeleri olabilir. Bill Gates bu konuda iyi bir örnektir; aile geleneğini izleyerek bir avukat olmak yerine Harvard Üniversitesini bıraktıktan sonra Microsoft'u kurduğu görülmüştür.

Girişimcilerin %51,9'u işyeri kurma ve yönetme deneyimine sahip değil iken, %48,1'inin işyeri kurma ve yönetme deneyimine sahip oldukları görülmektedir. Çalışmada deneyimi olan girişimcilerin sosyal sermaye, yapısal sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeyleri, deneyimi olmayan girişimcilerin sermaye kullanım düzeylerinden fazla olduğu görülmüştür. Bu sonuç deneyim ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi olumlu yönlendirdiğine değinen Cooper ve Dunkleburg (1987), Robinson ve Sexton (1994) ile Coleman'ın (2007) yaptığı çalışmalar ile kısmen benzerlik göstermektedir. Bu durumun sebebi, deneyim

sayesinde girişimcilerin iş dinamiklerini ve sektör aktörlerini (tedarikçiler, bayiler v.b.) bilmeleri nedeniyle girişimcilik faaliyetlerinde kendilerini daha iyi konumlandırabildikleri olabilir. Deneyimin, girişimcilerin bilgi tabanı oluşturmalarına, piyasa bilgilerine ve iş ağlarına erişimlerde, yönetme yeteneğinde ve ürün/hizmet çeşitlendirmesinde katkı sağladığı düşünülebilir.

Girişimcilik eğitimi alan girişimcilerin sosyal sermaye ve finansal sermaye kullanım düzeyleri, girişimcilik eğitimi almayan girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Bu sonuç, girişimcilik eğitimi ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi olumlu değerlendiren Charney ve Libecap (2000) ile İrmış'ın (2003) yaptığı çalışmalar ile kısmen benzerlik göstermektedir. Buna karşılık, girişimcilik ile ilgili verilen eğitim, kurs veya sertifika alanlar ile almayanlar arasında anlamlı bir farklılık bulmayan çalışma ile benzerlik göstermemektedir. Bu durumun sebebi, girişimcilik eğitimi ile girdikleri bu eğitim platformunda yeni sosyal çevreleri sayesinde sosyal sermayelerini artırabilmeleri ve bu kazandıkları sosyal çevre ile finansal kaynaklara daha rahat ulaşabilmeleri olabilir. Böylece girişimcilik eğitimi almaları ile girişimcilerin yeni fırsatları sağlayarak, bu fırsatları daha etkin değerlendirdikleri düşünülebilir.

Çalışmada mesleki/teknik eğitim alan girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyleri, mesleki/teknik eğitim almayan girişimcilerin beşeri sermaye kullanım düzeyinden fazla olduğu görülmüştür. Bu sonuç, mesleki/teknik eğitim ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi değerlendiren Robinson ve Sexton'un (1994) çalışma sonucu ile kısmen benzerlik göstermektedir. Mesleki/teknik eğitime yönelik alınan eğitimlerin yanı sıra mesleki eğitim süresi ile girişimcinin düşüncesi olgunlaşarak daha sağlam temeller üzerinde iş kurduğu düşünülebilir. Ayrıca girişimcinin yabancı dil, bilgisayar ve bilgisayar programları, yöneticilik ve liderlik, mesleki kurslar gibi alanlarda almış olduğu çeşitli eğitimler ile edindiği bilgiler girişimcinin iş yeri kurmasında katkı sağladığı akla getirilebilir.

Girişimcilerin işletmelerini kurmadan önce aynı sektörde faaliyet gösteren yakın akrabası önceden olan girişimcilerin sosyal ve finansal sermaye kullanım düzeyleri işletmenin kurulmasından önce aynı sektörde yakın akrabalarında girişimci olan ve olmayanlara göre yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuç Özden, Temurlenk ve Başar'ın (2008) yaptığı çalışma sonucu ile kısmen benzerlik göstermekte olup, Demirer ve Kara (2007) ile Arslan'ın (2002) yaptığı çalışma sonuçları ile benzerlik göstermemektedir. Çünkü daha önce girişimci ile aynı sektörde yakın akrabalar tarafından deneyimlenen girişimcilik faaliyetinin uygulanması, kavranması ve yapılması girişimcinin göze alması açısından etkili olduğu düşünülebilir.

Girişimcilerin işletmelerinde 50-249 çalışan ile 250 ve üzeri çalışana sahip girişimcilerin

sosyal ve finansal sermaye kullanım düzeyleri 1-9 çalışan ile 10-49 çalışana sahip girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Girişimcilerin işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre en düşük beşeri sermayeyi kullanan girişimcilerin 0-1 Milyon TL ciroya sahip girişimcilerden oluştuğu tespit edilmiştir. Ayrıca girişimcilerin işletmelerinin 2017 yılı cirosuna göre 8-40 Milyon TL ile 40 Milyon ve üzeri ciroya sahip girişimcilerin sosyal ve finansal sermaye kullanım düzeyleri 0-1 Milyon TL ile 1-8 Milyon TL ciroya sahip girişimcilerden fazla kullanıldığı bulunmuştur. Bu sonuç, Dağıdır'ın (2007) küçük ölçekte işletmelerin büyük ölçekte işletmelere göre daha zayıf finansmana sahip olduklarını belirleyen çalışma sonucu ile kısmen benzerlik göstermektedir. İşletmelerin çalışan sayısına ve 2017 yıllık cirosuna bakıldığında bu durumların nedeni, girişimcilerin büyük çoğunluğunun işletmelerini “mikro” ölçekli kurmaları nedeniyle daha az sermaye koymaları ve daha az işçi çalıştırmalarından kaynaklı olduğu düşünülebilir. Bennett ve Robson (1999) çalışmasında girişimcilerin mikro işletmeleri özellikle kişisel kontrolün yanı sıra gizliliği korumak için arkadaş ve akrabaların tavsiyelerine dayanarak tercih edildiğini belirlemiştir. Bu duruma göre girişimciler, denetiminin kolay olması, büyük yatırımlara girmeden önce yeni fikir veya icatlarla pazara girmenin kolay olması, üretim, hizmet, sermaye ve pazarının sınırlı olması gibi sebeplerden dolayı mikro işletmeleri kurdukları düşünülebilir.

Girişimcilerin kurdukları işletmelerinin hukuki yapılarına göre dağılımlarına bakıldığında; %44,0'ı “Şahıs Firması”, %45,8'i “Limited Şirket” ve %10,2'si “Anonim Şirket” oldukları görülmektedir. Şahıs firmalarını kurmak oldukça basit ve kolay iken sermaye şirketlerini (limited, anonim gibi) kurmak daha maliyetli ve birçok yasal prosedür gerektiren bir süreç olduğu için işletmelerin büyük çoğunluğunun şahıs firması olarak kurulduğu düşünülebilir. Limited şirketi kuran girişimcilerin beşeri, sosyal, yapısal ve finansal sermaye kullanım düzeyleri şahıs firması kuran girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Bu durumun nedeni limited şirketlerin daha maliyetli ve daha prosedürlü olması sebebiyle daha fazla sermaye kullandığı düşünülebilir. Çünkü işletmelerin kurulmaları, tasfiyeleri, yapacakları işler, işleyişleri ve vergilendirilmeleri gibi konular sermaye şirketlerinde daha fazla sermaye ihtiyacı ve sermaye çeşitliliği gerektiren unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Değişik araştırmacılar (Xu, 2011; Coleman, 1988; Davidsson ve Honig, 2003; Zhang, Ma ve Wan, 2012, Filorin, Lubatkin ve Schulze, 2017; Marcucci, 2001; Brüderl ve Preisendörfer, 1998; Birley, 1985; Karadal ve Akyazı, 2014) tarafından ifade edildiği gibi girişimcilerin sosyal sermayeden yararlandıkları görülmektedir. Erselcan (2009), Kara (2008), Şan (2007), Fidrmuc ve Gerxhani (2008), Devemoğlu (2008), Tüysüz (2011), Norris (2002), Erdoğan (2005) ile Okafor'da (2012) Türkiye'de ve Güneydoğu Anadolu'da sosyal sermaye

seviyesinin düşük olduğunu belirleyen çalışmalar ortaya çıkarmışlardır.

Girişimcilerin kuruluş aşamasında ana sektörü ticaret olan girişimcilerin sosyal sermaye kullanım düzeyleri ana sektörü sanayi olan girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Ana sektörü hizmet olan girişimcisi sosyal sermayeyi tarım ve sanayi girişimcisinden fazla kullanmıştır. Tarım girişimcileri ile tespit edilen bu sonuç, Narayan ve Pritchett (1997) çalışması ile benzerlik göstermemektedir. Narayan ve Pritchett (1997) yaptığı çalışmada tarım ile uğraşan bireylerin yüksek düzeyde sosyal sermaye kullandıkları görülmektedir.

Ticaret sektöründeki girişimcilerin sosyal sermayeyi sanayi sektöründeki girişimcilere göre fazla kullanmasının sebebi; ticaret girişimcilerinin faaliyetleri gereği iletişimde bulunduğu sosyal ağların fazla olması nedeniyle (kendi/farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanları, mesleki ve sektörel derneklerdeki yönetici ve çalışanlar, kamu, kurum ve kuruluşların yönetici ve çalışanları, bankaların ve diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanları, yerel ve merkezi yönetim birimlerinin yönetici ve çalışanları) ve bu sosyal ağlar ile kurdukları etkili ve verimli iletişimlerle işletmeleri için gerekli fon kaynaklarını temin ettikleri düşünülebilir. Ancak tarım girişimcilerinin faaliyetlerinin sezonluk olması, daha az iç ve dış müşteri ile iletişimde bulunması, sınırlı iletişim kanallarının olması sebeplerinden dolayı daha az sosyal sermaye kullandıkları ifade edilebilir. Yine sanayi girişimcilerinin müşteri ve tedarikçi sayısı daha az ve sınırlı olması nedeniyle sosyal sermayeyi ticaret ve hizmet girişimcilerinden daha az kullandıkları söylenebilir.

Literatür incelendiğinde, girişimcilerin finansal sermaye kullandıklarını belirleyen çalışmalar yapılmıştır (Chaganti, DeCarolis ve Deeds, 1995; Haynes ve Haynes, 1999; Bennet ve Dann, 2000; Yücel, 2001; Oktay ve Güney, 2002; Carter vd., 2003; Emsen, İrmiş ve Deliktaş, 2003; Cura, 2006; Büyükşalvarcı ve Kılınç, 2006; Mercan, 2006; Yücel, 2006; Dağdır, 2007; Can ve Karataş, 2007; Çetin ve Bıtrak, 2009; Okura, 2009; Lindvert, Yazdanfar ve Boter, 2015).

Ana sektörü ticaret ve hizmet olan girişimcilerin finansal sermaye kullanım düzeyleri ana sektörü sanayi olan girişimcilerden yüksek olduğu görülmüştür. Finansal sermayenin ödünç alma istekliliği ölçütünü imalat firmalarının hizmet firmalarına göre yüksek düzeyde etkilediğini tespit eden Okafor'un (2012) yaptığı çalışma sonucu ile benzerlik göstermemektedir. Geniş sosyal ağa sahip, etkin iletişim kuran ticaret girişimcileri bu ağlar sayesinde çeşitli kaynaklardan finansal sermaye temin etmesi muhtemeldir. Sanayi girişimcilerinin ise faaliyet gösterdikleri sektörde projelerini yürütebilmek en çok kullandıkları finansal kuruluşlar bankalar olmasına rağmen banka kredilerine temkinli



yaklaşan, risk sermayesi finansmanını beklenenin aksine çok az kullanan ve en çok başvurulan finansman yönteminin finansal kiralama olmasına karşın bilgi ve teknoloji eksikliği temelinde kurumsallaşamamış, teminat koşullarının ağırlığı, yüksek faizler gibi nedenlerle banka kredilerine yönelmeyen, kendi kendine yetinmeyi tercih eden, aileden kalan firmayı işleten ve alternatif finansman tekniklerini kullanmayan girişimciler olduğu düşünülebilir.

## 6.2. Öneriler

100 yıl sonrası insanlar, bugünün yaşam standartlarına baktıklarında belki de ilkel yaşandığını düşüneceklerdir. Bu nedenle günümüz girişimcileri 100 yıl sonrasını hayal edebilen, imkânsız diye bir kavramı gündeminden çıkaran, sadece yaşadığı ülkenin değil dünyanın yasalarını bilen bireyler olmalıdır. Bireysel girişimcilerin öncelikle kendi ticaret hukuku mevzuatlarını, ticaret anlaşmalarını, hizmet anlaşmalarını, yatırım teşviklerini, Avrupa Birliği'nin (AB) serbest ticaret yaptığı ülkelerle ticaret sistemi kurabilmek için ülkelerin ya da birliklerin hukuki mevzuatlarını bilmesi gerekmektedir. Günümüzde Avrupa Birliği Projeleri ile ilgili Türkiye'nin hiç destek alamadığı projeler bulunmaktadır. Bu durumun birinci nedeni yabancı dil bilmemek, ikincisi hukuki mevzuata hâkim olmamaktır. Dolayısıyla yeni bir fikri olan girişimci, sıfır maliyetle çok ciddi imkânlardan faydalanamamakta, sadece bir ülkeye bağımlı kalarak müşteri portföyünü genişletememektedirler.

Girişimciler için beşeri sermaye önemli bir kaynaktır. Beşeri sermaye, bireyin sahip olduğu bilgi birikimi ile oluşturulur. Birey sahip olduğu bilgiyi yeni ürün ve hizmetlere dönüştürmek ve süreçleri geliştirmeye yönelik artı değer haline getirerek sermayeye dönüştürür. Bunun için bireyin becerilerini geliştirmesi, bilgi stokunu artırması, eğitim seviyesini yükseltmesi, teknik değişimi ve teknolojik ilerlemeyi takip etmesi yararlı olacaktır. Bireylerin “her şeyi biliyorum zaten” zihniyetinden arınması ve kendini geliştirmesi gerekmektedir. Eğitimin sosyal sermaye üzerindeki çok yönlü etkisini bilmek ve kullanmak da çok önemlidir. Bireyler, okul eğitimi sırasında paylaşma, iletişim, başkalarını anlayabilme, duygudaşlık kurabilme gibi olumlu davranışlar da kazanırlar. Bir yandan sosyalleşme yetenekleri artarken, diğer yandan okul bireye yeni arkadaşlıklar ve yeni çevreler kazandırır. Eğitimli bireylerin kazandıkları vasıflar dolayısıyla çevreleri genişler ve daha etkin çevrelere dâhil olabilirler. Bu noktada eğitim kurumlarının müfredat ve içerikleri zamana, ihtiyaçlara ve değişen şartlara göre revize edilmelidir. Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin müfredatı,

eğitimcileri, eğitim merkezi, sınıfı, kursiyerleri, eğitim sonrası gelişmeleri denetlenmelidir. Bu konudaki uzmanların sayısı artırılmalıdır. Eğitim veren kurum veya kuruluşlar kendi kursiyerleri ile irtibatını koparmamalı ve iş kurana kadar takibini sürdürmelidir. Tecrübelerin işi finanse edecek, ortak olacak kişi veya kurumların en büyük güvencesi olacağı da bilinmelidir. Beşeri sermaye mikro düzeyde bireyi, ailesini ve işletmesini etkilerken, makro düzeyde ülkenin ekonomisini etkilediği unutulmamalıdır. Beşeri sermayesi zengin olan girişimcilerin, yapacakları işi daha iyi tanıtmaları, kişilerin ilgisini daha çok çekecek ve ilgilerini artırarak sosyal sermaye kazanımlarını sağlayabileceklerdir.

Girişimci bireyin işini ve kendini tanıtmada profesyonel yardım alması veya bu işi daha önce yapmış kişilere danışması zaman kaybını azaltacaktır. Beşeri sermaye kullanım düzeylerine bakıldığında yatırımların artırılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. En büyük yatırım eğitimidir. Eğitime yapılacak yatırımın getirisi kısa vadede değil, uzun vadede ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda beşeri sermaye için yapılacak yatırımların gelecek dönemlerde Gaziantep'in gelişmesine büyük katkılar yapacağı söylenebilir.

Zaman geçtikçe ve toplumsal değişime paralel olarak, sosyal sermaye seviyeleri ve ihtiyacı değişiklik göstermektedir. Bu noktada girişimcilerin örgütsel ağlara ve sosyal ilişkilere sahip olma tutumu oldukça önemlidir. Bu nedenle girişimciler sosyal sermayenin önemini yeterince kavrayabilmeleri, örgütsel ağlarının kullanarak işletmelerini daha ileriye götürebileceklerini bilmeleri gerekir. Girişimcinin sahip olduğu bağlantılar ile fırsatları keşfetmeleri ve bu fırsatları kullanarak avantaj sağlamaları gerekmektedir.

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlere göre kullanması gereken teknolojiler, yöntemler ve süreçler zamanla yenilenmeli ve geliştirilmelidir. Bilgisayar ve ağ teknolojileri (internet, intranet, GPRS, 3G gibi), rekabetin yoğun olduğu bir ortamda, işletmelere müşteri bulma, mağaza açma işlem yapma, maliyetleri düşürme, verimliliği artırma ve bilgiyi paylaşma gibi konularda önemli üstünlükler sağladığı göz önünde bulundurulmalıdır. İşletmeler, milyonlarca kullanıcısı olan Twitter, Facebook, LinkedIn, Flickr ve YouTube gibi siteleri kullanarak ürünlerinin tanıtımını yapmakta ve iletişimini etkinleştirmektedir. Bu yolla küçük işletmeler, bilgisayar ve iletişim teknolojilerini etkin bir şekilde kullanarak, yapısal sermayeleri ile büyük işletmelerle rekabet edebilmektedir.

İşyeri kuruluş aşamasında girişimcilerin fon bulma konuları da şansa bırakılmamalıdır. Hangi durumlarda ne kadar paraya ihtiyaç olduğu ve bir sonraki aşamaya geçmek için ne kadar ihtiyaç olduğu alternatifli olarak fon kaynakları belirlenmelidir. Her girişimci için ilk olarak kendi birikimleri, güveneceği ailesi ve arkadaş çevresi olabileceği gibi alternatif fon kaynaklarına da (melek yatırımcı, risk sermaye şirketleri gibi) başvurulmalıdır. Bu çerçevede

Türkiye’de girişimci adaylarını destekleyen Türk menşeli ve yabancı kuruluşların araştırılarak, değerlendirilmesi önemlidir. Türkiye’de girişimcileri destekleyen kamu kurum/kuruluşların yaygınlaştırılması ve herkes tarafından bilinmesi 2023 Türkiye hedefleri için oldukça önemlidir. Uygulamalı çalışmalar incelendiğinde, Türkiye’de birçok girişimci KOBİ’leri destekleyen muhtelif yabancı kaynakları (örneğin Avrupa Yatırım Bankası ve destekleme derneklerini) bilmedikleri görülmektedir. Bu destek mekanizmalarının devletin yetkili kamu kurum ve kuruluşları tarafından görsel veya işitsel basın, sosyal medya aracılığı ile bildirilmesi yararlı olacaktır.

Sektörlerin birbirlerinin rakibi değil, birbirlerini tamamlayan sektörler olduklarını unutmamak gerekir. Sanayi sektörü, ürünlerini yaratmak için tarım sektörüne, ürünlerini satmak ve dağıtmak için ticaret sektörüne ve hizmet sektörüne ihtiyaç duyar. Hizmet sektörü de yaşamak için tarım, ticaret ve sanayi sektörlerine ihtiyaç duyar. Bir hazır giyim atölyesi, satıcı firma olmadan ne yapabilir? Bir lokanta tarımsal veya hayvansal ürün olmadan faaliyetini sürdürebilir mi? Bu sebeple yatırım yapılacak sektörlerle ilgili Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından raporlar hazırlanmalı ve sektörlerin durumlarını gösteren envanter çıkarılmalıdır. Böylece girişimciler faaliyet gösterdikleri sektörün ürün ve hizmetlerini arz ederken olumsuzluk yaşamayacaktır.

Her girişimcilik türünün kendine has sorunları veya avantajları bulunmaktadır. Kamu, elinde bulundurduğu gücü, objektif, şeffaf ve ülke menfaatleri doğrultusunda kullanarak girişimcilerin ihtiyaçlarını belirlerse, toplumsal kalkınmada önemli bir görevi üstlenmiş olacaktır. Aksi durumda kaynaklarını (vergileri) israf etmiş olacaktır. Bu nedenle girişimcilere sağlayacakları yatırım programlarını iyi analiz etmeleri, doğru uygulamaları ve amaca uygun kullanıldığına dair denetlemeleri gerekmektedir. Toplumda suç oranındaki artışın engellenmesi için girişimciliğin özendirilmesi, kendi işletmesini kurmak isteyen kişilere finansmana, danışmanlık, eğitim, örgütlenme konularında destek verilmesi, yalnızca güncel anlamda asayişin değil, toplumsal barışın sürekliliği açısından da devletin kaçınılmaz bir görevi olmalıdır.

Girişimci sermayesini olumsuz yönde etkileyen engel ve kısıtlamalar ortadan kaldırılmalıdır. Bunların başında, bürokratik işlemlerin fazlalığı, fizibilite çalışmalarının yetersizliği ve sermayeye ulaşamama sorunudur. Girişimci için en önemli kısıt ise sermaye konusunda bilgi eksikliğidir. Bu engellerin ortadan kaldırılması için girişimcinin sermaye alt yapısı planlanmalıdır. İş kurma süreçleri geliştirilmeli, iş kurma süreciyle ilgili mevzuat, bürokrasiyi azaltacak şekilde basitleştirilmelidir. İş kurma, yatırım yapma, patent alma gibi bürokratik işlemler hızlandırılmalıdır. Sistemde parası olup da girişimcilik niteliğine sahip

olmayanlardan, parası olmayıp da girişimcilik niteliğine sahip olanlara aktarılabilen fonlar oluşturulmalıdır. Özellikle genç ve yeni girişimcileri destekleyecek, kredi verecek, hibe verecek veya teşvik verecek çok daha fazla kuruma ihtiyaç duyulmaktadır.

Hükümetler, pazara girişi engellerini ve işlevsel olmayan düzenlemeleri ortadan kaldırarak pazar fonksiyonlarını daha etkili hale getirebilir. Girişimcilik konusu, küresel ve ulusal piyasa düzeyi yanında, yerel düzeyde de ilgili aktörler tarafından (yerel yönetimler, ticaret ve sanayi odaları, dernekler ve sivil toplum örgütleri vb.) ele alınmalıdır. İş dünyası, özellikler yerel yöneticiler, parlamentodaki Gaziantep temsilcileri, üst düzey yetkililer ve en üst düzey politikacılarla yoğun ilişkiler kurmalı sosyal sermayesini geliştirmelidir. Ayrıca üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirecek yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Girişimcilerin başarı göstermesi ile iyi şirketler, çevre, toplum ve gelişmişlik düzeyini artırmış olurlar. Ülkelerin refahı da başarı sağlayan girişimciler olduğunda daha da yükselecektir.

Girişimcilerin dört türünün (tarım girişimcisi, ticaret girişimcisi, sanayi girişimcisi, hizmet girişimcisi), dört sermaye türü (beşeri sermaye, sosyal sermaye, yapısal sermaye, finansal sermaye) ile farklılıklarının ayrı ayrı incelenmesi literatüre önemli katkılar sağlayacaktır. Bu çalışma ile girişimcilerin sermaye kullanım düzeyleri ile ilgili literatürdeki boşluk doldurulacak ve araştırmacıların yapacakları çalışmalarda yeni yaklaşımlar kazandıracaktır. Sermaye kullanım düzeylerindeki farklılıkların sosyo/demografik özellikler ile işletme özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin incelenmesi de araştırmacıları önemli sonuçlara götürecektir. Ayrıca elde edilen bu sonuçlar ile bölgesel kalkınma politikalarının ne ölçüde geliştirilebileceği tartışılmalıdır. Araştırmacılar, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde ya da TRC1 (Gaziantep Alt Bölgesi: Gaziantep, Adıyaman, Kilis) bölgesinde girişimcilerin işyeri kuruluş aşamasında kullandıkları sermaye türlerinde farklılıkların olup olmadığının ve bu konuda beklentilerin neler olduğu ile ilgili çalışmalar yapılabilirler. Girişimcilerin sektörel bazlı kamu kurum/kuruluşlarından beklentileri ve bu beklentileri karşılayabilecek çözüm önerilerinin neler olduğu ile ilgili araştırmacıların yapacağı çalışmalar ile geleceğe bir bakış açısı kazandırılabilir.

## KAYNAKÇA

- Acar, D. ve Dalğar, H. (2005). Entelektüel sermayenin ölçülmesinde muhasebe bilgi sisteminin katkısı. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 4, 23-40.
- Acar, D. ve Tekşen, Ö. (2007). Barter sisteminin muhasebe uygulamaları açısından incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 1-18.
- Acaroğlu, H. (2005). *Üretim içinde beşeri sermayenin payı: Türkiye illeri itibariyle beşeri sermayenin kalkınmaya etkisinin ölçülmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- Adler, P. S. and Kwon, S. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Akın, C. S. (2012). *Kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisi*. Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Akpınar, N. E. (2017). Max Weber'in "protestan meslek ahlâkı" argümanı izleğinde rembrandı'nın "üç ağaç"ı. *Sanat Tarihi Yıllığı*, 26, 1-22.
- Akyazı, T. E. (2014). *Girişimcilik sürecinde sosyal sermaye ve sosyal ağlar ile iç girişimcilik arasındaki ilişki üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Aksaray Üniversitesi, Aksaray.
- Alipour, M. (2011). The Effect of intellectual capital on firm performance: an investigation of Iran insurance companies. *Measuring Business Excellence*, 16(1), 53-66.
- Altınay, L. and Wang, L.C. (2011). The influence of an entrepreneur's socio-cultural characteristics on the entrepreneurial orientation of small firms. *Journal Of Small Business and Enterprise Development*, 18(4), 673-694.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: spss uygulamalı* (6. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Altunoğlu, A. E., Işık, D. A. ve Erbilgin, R. (2017). Sosyal sermaye ve ilişkisel pazarlamanın satış performansına etkisi: yat işletmeciliğine yönelik nitel bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 9(2), 186-211.

- Altuntaş, G. ve Dönmez, D. (2010). Girişimcilik ve yönetimi örgütsel performans ilişkisi: Çanakkale bölgesinde faaliyet gösteren otel işletmelerinde bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39(1), 50-74.
- Alyu, E. (2009). *Adana ili'nin tarımsal üretimi ve tarıma yönelik teşvik uygulamaları*. Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Aminbeidokhti, A.A. and Darvishkhadem, S. (2012). A study of efect of intellectual capital on organizational performance: a case study of keshavarzi bank branch in Semman, Iran. *Management Science Letters* 2, 971-978.
- Ankara Kalkınma Ajansı (2014). *Ankara'da kadın girişimciliği: örnekler ve yol haritası*. <http://kutuphane.ankaraka.org.tr/kategori/arastirmalar-serisi/14>(02.05.2018)
- Apak, S., Taşçıyan, K.H. ve Aksoy, M. (2010). *Girişimcilik ve sermaye tedarik yöntemleri* (1.Baskı). İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Arıkboğa, Ş. (2003). *Entelektüel sermaye*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Arısoy, İ. (2013). Kaldor yasası çerçevesinde Türkiye’de sanayi sektörü ve iktisadi büyüme ilişkisinin sınanması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 143-162.
- Arpa, D. (2014). *Türkiye’de sanayileşme sürecinde organize sanayi bölgeleri ve Niğde OSB uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, Birecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Bilecik.
- Arslan, K. (2002). Üniversiteli gençlerde mesleki tercihler ve girişimcilik eğilimleri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6, 1-11.
- Arslan, S. (2012). *Balık üretim işletmelerinde maliyetlerin muhasebe standartları ve vergi mevzuatı çerçevesinde hesaplanması: bir vaka çalışması*. Doktora Tezi, Niğde Üniversitesi, Niğde.
- Aslan, S. (2016). Türkiye’de sosyal sermaye bileşenlerinden güven hakkında bir değerlendirme. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*,17(2), 181-204.
- Aşık, B. (2007). *Uzun dönemli büyümede dışa açıklık ve beşeri sermayenin rolü*. Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Aşık, P. (2013). *Hukuki açıdan forfaiting*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.

- Aşkın, E. Ö. ve Barış S. (2016). Kadın istihdamında sosyal sermayenin etkisi: Tokat ilinde kadın girişimciler üzerine bir inceleme. *Business and Economics Research Journal*, 7(2), 63-82.
- Atacan, N. (2004). *Beşeri sermayenin ekonomik büyümeye etkiler - Türkiye örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Atsan, N. ve Oruç-Erdoğan, E. (2015). Girişimciler için alternatif bir finansman yöntemi: kitlesel fonlama (crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 297-320.
- Avcıoğlu, G. Ş. (2003). *Sanayileşme ve küreselleşme (Denizli tekstil sanayi örneği)*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Ay, A. ve Yardımcı, P. (2008). Türkiye’de beşeri sermaye birikimine dayalı ak tipi içsel ekonomik büyümenin VAR modeli ile analizi (1950-2000). *Maliye Dergisi*, 155, 39-54.
- Aygen, F. (2006). AB’ye giriş sürecinde KOBİ’lerin finansman sorunları ve alternatif finansman tekniklerinden yararlanma dereceleri Sakarya örneği. 3. *KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi* (ss.81-88). İstanbul: Golden Medya Matbaacılık ve Tic. A.Ş.
- Balcı, A. (2004). *Sosyal bilimlerde araştırma*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Basım, H. N.ve Şeşen, H. (2008). Çalışanların kontrol odaklarının örgüt içi girişimcilik tutumları ile ilişkisi: kamu sektöründe bir araştırma. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 63(3), 50-64.
- Başar, M (2007). Girişim finansmanı. Y. Odabaşı (Ed.), *Girişimcilik* (81-103). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi yayın No:824.
- Baum, J.R., Locke, E.A., and Smith, K.G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292–303.
- Bayar, Y. (2012). Girişimcilik finansmanında risk sermayesi ve melek finansmanı. *Grişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7(2), 133-144.
- Baykul, A. (2009). *Isparta il merkezindeki esnaf sorunları ve esnafın yerel ekonomi ile ilişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

- Becherer, R.C. and Maurer, J. G. (1999). The proactive personality disposition and entrepreneurial behavior among small company presidents. *Journal of Small Business Management*, 37(1), 28-36.
- Bedük, A. (2005). Türkiye’de çalışan kadın ve kadın girişimciliği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(12), 106-117.
- Bennet, R. and Dann, S. (2000). The changing experience of Australian female entrepreneurs gender, *Workand Organization*, 7(2), 75–83.
- Bennett, R. and Robson, P. (1999). The use of external business advice by SMEs in Britain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 11, 155–180.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 85, pp.107-117.
- Birley, S. (1989). Female entrepreneurs: are they really any different? *Journal of Small Business Management*, 27(1), 32-37.
- Bontis, N. (2002). *World congress on intellectual capital readings*. Boston: Butterworth-Heinemann/KMCI Press.
- Boratav, K. (2007). *Yakınçağ Türkiye tarihi, 1908-1980*. İstanbul: Milliyet Kitaplığı.
- Boratav, K. (2006). *Türkiye’de devletçilik*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Brush, C. G. (1992). Research on women business owners; past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5-30.
- Brüderl, J. and Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10(3), 213-225.
- Bueno, E., Salmador, M.P. and Rodriguez, O. (2004). The role of social capital in today’s economy. *Journal of Intellectual Capital*, 5(4), 556-574.
- Büyüksalvarcı, A. ve Kılınç, C. K. (2006). Konya ilinde faaliyette bulunan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sermaye yapısı kararları üzerine bir araştırma. *3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi (ss.89-98)*. İstanbul. Golden Medya Matbaacılık ve Tic. A.Ş.
- Bygrave, W. D. (1994). *The portable MBA in entrepreneurship* (2.nd Edition). USA: John Wiley Sons Inc.



- Can, Y. ve Karataş, A. (2007). Yerel ekonomilerde kalkınmanın itici gücü olarak kadın girişimcilerin rolü ve mikro finansman: Muğla ili örneği. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, 251-261.
- Canpolat, N. (2000). Türkiye’de beşeri sermaye birikimi ve ekonomik büyüme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 265-281.
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E. and Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital. *Ventre Capital*, 5(1), 1-28. DOI:10.1080/1369106032000082586
- Ceylan, A. ve Anbar, A. (2014). *Modern işletmecilik*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Ceylan, E. (2015). Kredi kartlarıyla ilgili 6502 sayılı yeni tüketicinin korunması hakkında kanun’un getirdiği yenilikler. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 27(117), 233-284.
- Chaganti, R., DeCarolis, D. and Deeds, D. (1995). Predictors of capital structure in small ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(2), 7-18.
- Charney, A. and Libecap, G. D. (2000). The Impact of Entrepreneurship Education: An Evaluation of the Berger Entrepreneurship Program at the University of Arizona, 1985-1999.
- Chrisman, J.J., Chua, J.H. and Steier, L. P. (2002). The influence of national culture and family involvement on entrepreneurial perceptions and performance at the state level. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 113-130.
- Cici, E. N. (2013). *Kadınların Girişimcilik yolunda karşılaştıkları sorunların öz girişimcilik yetenekleri üzerindeki etkisi: Konya ilinde bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319.
- Cooper, A. C. and Dunkleburg, W. C. (1987). Entrepreneurial research: old questions, new answers, and methodological issues. *American Journal of Small Business*, 11(3), 11-23.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. and Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictor of new venture performance, *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395.

- Cura, G. (2006). *KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşım olanakları ve finansal yapıları: Çaycuma'daki KOBİ'ler üzerine alan çalışması*. Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Zonguldak.
- Çabuk, S., Südaş, H. D. ve Araç, S. K. (2015). Kadın girişimcilerin iş yaşam süreçlerinin incelenmesi: Adana ilindeki girişimciler üzerinde bir uygulama, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(31), 423-441.
- Çakmak, E. ve Gümüş, S. (2005). Türkiye'de beşeri sermaye ve ekonomik büyüme: ekonometrik bir analiz (1960-2002). *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 60(1), 59-72.
- Çalışkan, D. (2010). *Yenilikçi oluşumlarda sosyal sermayenin rolü ve Burdur ili üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Çalışkan, Ş. ve Meçik, O. (2009). Sosyal sermayenin oluşumunda ve radikalleşmenin önlenmesinde eğitimin rolü. <http://www.deuiktisat.org/Files/7090ef02-4d11-419d-9990-e142d3c746a4.pdf> (23.03.2017).
- Çavdar, E. (2009). Yükseköğretimde hizmet kalitesi unsurları ve bir uygulama. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2),100-115.
- Çekiç, S. C. (2009). *Kırsal kalkınma açısından sosyal sermayenin öğeleri: Şanlıurfa-Hilvan örneği*. Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Çelik, E. A. ve Perçin, S. (2000). Entelektüel sermayenin işletme bazında ölçülmesi ve değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 1(2), 111-118.
- Çetin, A.C. ve Bıtrak, İ. A. (2009). Antalya ili küçük ve orta ölçekli işletmelerinde finansal yönetim, işletme sermayesi ve yatırım bütçeleme uygulamaları. *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 1(1), 119-137.
- Çetintaş, C. (2008). *Adım adım Kütahya* (4.Baskı). Kütahya: Ekspres Gazetecilik ve Madencilik.
- Çevik, E (2006). *Girişimcilerin, girişimcilik tipleri ile çalışma amaçları arasındaki ilişki*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Çiftçioğlu, Ö. M. (2008). *1945-60 Döneminde şekillenen dünya konjonktüründe Türkiye ekonomisinin gelişme ve değişme eğilimleri*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

- Çilingirtürk, A. M. (2011). *İstatistiksel karar almada veri analizi* (1.Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Çolak, M. (2010). Eğitim ve beşeri sermayenin kalkınma üzerine etkisi. *Kamu-İş Dergisi*, 11(3), 109-125.
- Çondur, F., Evlimoğlu, U. ve Bozdağlıoğlu, E. Y. (2008). Finansal yenilikler kapsamında leasingin kobi'lerde kullanımına ilişkin bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 1-26.
- Dağdır, C. (2007). *Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı bankaların KOBİ'lere finansman olanağı ve bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Dalgakıran, A. (2005). *İzmir'de perakende ticaret sektörünün mekansal hareketliliği ve geleceği üzerine stratejiler*. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Dalgıç, A. (2013). *Hizmet sektöründe hizmet kalitesinin ölçümü ve hizmet kalitesini etkileyen faktörler antalya'da hizmet kalitesi ölçümüne yönelik bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Davidsson, P. and Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- De Vaus, D. (2002). *Surveys in social researches* (5th Edition). Avustralya: Allen & Unwin.
- Dean, T. J., Meyer, G.D. and DeCastro, J. (1993). Determinants of new-firm formations in manufacturing industries: Industry dynamics, entry barriers, and organizational inertia. *Entrepreneurship Theory and Practic.*, (ss.49-60). <https://doi.org/10.1177/104225879301700205> (15.10.2018)
- Dedeoğlu, G. (2006). Bilişim toplumunda etik sorunlar. *II. Uygulamalı Etik Kongresi*, Ankara: Ortadoğu Teknik Üniversitesi.
- Delice, G. (2001). KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesinde finansman destekleri; Türk eximbank kredileri üzerine bir uygulama. *1. Orta Anadolu Kongresi* (ss.269-281). KOSGEB.
- Demircan, N. (2000). *Girişimcilik ve girişimcilerin kişilik özellikleri konusunda bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Üniversitesi, Kocaeli.

- Demirer, H. ve Kara, M. (2007). The effects of personel background factors on students' entrepreneurial attributes. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2(2), 49-66.
- Deran, A. (2005). *Meyve bahçelerinde maliyetlerin muhasebe kuramı çerçevesinde hesaplanması ve uygulamaları*. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Devemoğlu, S. (2008). *Sosyal sermaye kuramı açısından Türkiye'de demokrasi kültürü üzerine bir değerlendirme*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Dinler, Z. (2000). *Tarım ekonomisi* (Gözden Geçirilmiş 5. Baskı). Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları.
- Doğanay, H. ve Doğanay, S. (2014). *Coğrafya'ya giriş* (11.Baskı). Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Döm, S. (2006). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Durusoy, S. (2007). Sanayi toplumundan bilgi toplumuna. O. Karadeniz (Ed.). *Türkiye'de Eğitim ve Beşeri Sermaye*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Dündar, S. (2006). *Dış ticaret işlemleri çerçevesinde ithalat ve ihracat işlemlerinin muhasebeleştirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Ege, H. (2011). *Tarım sektörünün ekonomideki yeri ve önemi*. Ankara: Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü Yayınları.
- Ekim, N. (2017). *Entelektüel sermayenin finans sektöründe değer yaratmadaki rolü: Türk bankacılık sektöründe bir araştırma*. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Emsen, Ö.S., İrmış, A. ve Deliktaş, E. (2003). İktisadi gelişmede girişimciliğin rolü- karşılaştırmalı bir analiz: Erzurum-Denizli (II), *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 141-154.
- Er, B, Şahin, Y. E. ve Mutlu, M. (2015). Girişimciler için alternatif finansman kaynakları: mevcut durum ve öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(1), 31-54.
- Erboy, N. (2013). E-dış ticaret ve girişimcilik üzerine etkileri. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(8), 50-61.

- Erdoğan, E. (2005). *Sosyal sermaye, güven ve Türk gençliği*. [www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal% 20Sermaye\\_emre%20erdogan.pdf](http://www.urbanhobbit.net/PDF/Sosyal%20Sermaye_emre%20erdogan.pdf)(21.12.2017)
- Erdurur, K. (2012). *Turizm lisans eğitimi alan öğrencilerin girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimine etkisi: Akçaoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Düzce Üniversitesi, Düzce.
- Eren, E. (1984). *Yönetim psikolojisi*. İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitü Yayını.
- Eren, E. ve Akpınar, S. (2004). Yapısal sermayenin işletme performansı üzerindeki etkilerinin araştırılması. *Öneri Dergisi*. 6(22), 9-17.
- Ergin, R. A. (2007). *Sosyal sermayenin yöneticiler bağlamında ölçülmesine yönelik Konya sanayisinde bir araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Erselcan, F. (2009). Disiplinler arası ortak bir çalışma alanı olarak sosyal sermaye. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 35 (2), 248-256.
- Ertaş, A. (2010). *Türk iş piyasasında beşeri sermaye'nin rolü*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Ertuna, Ö. (2004). 1923'ten bugüne Türkiye ekonomisi ve 2023'e doğru hedefler. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*. sayı:21, 15-19.
- Eşki, H. (2009). *Sosyal sermaye önemi, üretimi ve ölçümü üzerine bir alan çalışması*. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Fatoki, O. O. (2011). The impact of human, social and financial capital on the performance of small and medium-sized enterprises (SMEs) in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 29(3), 193-204.
- Fettahoğlu, S. ve Khusayan, S. (2017). Yeni finansman olanağı: kitle fonlama. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(4), 497-521.
- Fidrmuc, J. and Gerxhani, K. (2008). Mind the gap! social capital, east and west. *Journal Of Comparative Economics* 36, 264-286.
- Field, J. (2008). Social capital. (B. Bilgen, B. Şen, Çev.). *Sosyal sermaye* (2. Baskı). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

- Filorin, J., Lubatkin, M. and Schulze, W. (2017). A social capital model of high growth ventures. *Academy of Management Journal*, Vol 46, No.3. [doi.org/10.5465/30040630](https://doi.org/10.5465/30040630)
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Georgellis, Y. and Wall, H. J. (2006). Entrepreneurship and the policy environment. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 88(2), 95-111.
- Gerni, M. (2013). *İlişkilerin maddi yönü sosyal sermaye ve örgütsel boyutu* (1.Baskı) İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Goh, P.C. (2005). Intellectual capital performance of commercial banks in Malaysia. *Journal of Intellectual Capital*, 6(3), 385–396.
- Göçmen-Yağcılar, G. (2011). *Türk bankacılık sektörünün rekabet yapısının analizi*. Ankara: BBK Yayını.
- Gökçe, O. (2010). Tarımsal girişimcilik ve tarımsal girişimciliğin geliştirilmesi. [http://osmangokce.net/wp/2010/05/16/tarimsal-grmclik-ve-geltrlmes/\(17.11.2018\)](http://osmangokce.net/wp/2010/05/16/tarimsal-grmclik-ve-geltrlmes/(17.11.2018))
- Güneş, İ. (2007). Endüstriyel tasarım tescilinin sağladığı hukuksal ve cezai koruma ile uygulama sorunları, *Ankara Barosu Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi*, 7(3), 11-42.
- Güney, S. (2015). *Girişimcilik temel kavramlar ve bazı güncel konular* (4. Baskı). Ankara: Siyasal Yayıncılık.
- Güngör, G. (2011). *İlköğretim okullarının öğretmen görüşlerine göre sosyal sermaye düzeyleri ve dezavantajlıkları ile ilgili değişkenler arasındaki ilişki (Mersin İli Mezitli İlçesi örneği)*. Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi, Mersin.
- Günkör, C. (2011). *Sosyal sermaye ve eğitim ilişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz* (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Gürol, M. A. (2006). *Küresel arena'da girişimci ve girişimcilik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Gürsoy, Y. (2009). *Dış ticaret işlemler yönetimi*. Bursa: Ekin Basım Yayın.
- Hair, J. F, Black, W. C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2014). *Multivariate data analysis* (8th Edition). USA: Pearson Education Limited.

- Hamamcı, D. P. (2010). *Patika bağımlılığı: patent ve patika bağımlılığı ilişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Han, Y. and Li, D. (2015). Effects of intellectual capital on innovative performance: the role of knowledge-based dynamic capability. *Management Decision*, 53(1), 40-56, <https://doi.org/10.1108/MD-08-2013-0411>
- Hatunoğlu, Z. ve Bilginer, M. (2003). Vergi ve muhasebe uygulamaları açısından barter. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(12), 69-80.
- Haykır-Hobikoğlu, E. (2011). Entelektüel sermayenin önemi, sınıflandırılması ve ölçme yöntemleri: kuramsal bir çerçeve. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 86-99.
- Haynes, G. W. and Haynes, D. C. (1999). The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993. *Journal of Small Business Management*, 37(2), 1–19.
- Hejazi, R., Ghanbari, M. and Alipour, M. (2016). Intellectual, human ve structural capital effects on firm performance as measured by Tobin's Q. *Knowledge and Process Management*, 23(4), 259-273.
- Henry, C., Hill, F. and Leitch, C. (2003). *Entrepreneurship education and training*. England: Ashgate Publishing Limited.
- Hofstede, G. (1980), Motivation, leadership and organization: do american theories apply abroad? *Organizational Dynamics*, 42-63. <http://cultureready.org/sites/default/files/publications/Motivation%20Leadership%20and%20Organization%20Hofstede%201980%5B1%5D.pdf> (10.02.2018).
- Huang, C. and Hsueh, S. (2007). A study on the relationship between intellectual capital and business performance in the engineering consulting industry: a path analysis. *Journal of Civil Engineering and Management*, 13(4), 265-271.
- Iyer, S., Kitson, B. and Toh, B. (2005). Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies*, 39(8), 1015–1040.
- İdrisoğlu, S. (2018). Ölüm vadisini geçmek: teknolojistler. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- İlhan, A. ve İnce, E. (2015). Takım çalışması ve takım etkinliğini belirleyen faktörlerin ölçülmesi: gaziantep üniversitesinde bir uygulama. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 127-152.

- İlkin, A. (1983). *Kalkınma ve sanayi ekonomisi* (4. Baskı). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- İnce, A.R., Çamlıbel, F. ve Birol, E. (2016). Kosgeb girişimcilik eğitimine katılan kursiyerlerin girişimcilik kararını etkileyen sebepler üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 113-123.
- İnce, C. (2014). *Sosyal sermaye ve akademik başarı arasındaki ilişkinin sosyolojik bir analizi: Şanlıurfa'da bir alan araştırması*. Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- İraz, R. ve Özgener, S. (2005). Relationship between intellectual capital and performance in SMEs: a case of Konya. *International Strategic Management Conference*, June 23-25, Çanakkale, 447-454.
- İrmiş, A. (2003). Kırgızistan Bişkek'teki üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimleri üzerine yapılan bir çalışma. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5, 136-52.
- İrmiş, A. ve Özdemir, L. (2011). Girişimcilik ve yenilik ilişkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(1), 136-161.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* (6 Baskı). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kandemir, F. (2010). *Dünya ve Türkiye'de tarımın finansmanı, T.C. Ziraat Bankası'nın Türkiye tarımının finansmanındaki rolü*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Kapu, A. (2008). Sosyal sermaye ve organizasyonların öngörü yeteneğini geliştirme gücü. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 259-288.
- Kara, M. (2008). *Bölgesel rekabet edebilirlik ve bölgesel kalkınma politikalarına yansımaları*. Planlama Uzmanlığı Tezi, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Ankara. (<http://ekutup.dpt.gov.tr/bolgesel/karam/rekabet.pdf> (14.12.2017)).
- Karaalp, H. S. (2004). *Sanayileşmeye etki eden faktörler ve denizli sanayinin yerleşimi*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi, Denizli.



- Karabayır, M.E., Gülşen, A.Z., Çifci, S. ve Muzaffer, H. (2012). Melek yatırımcıların yatırım kararlarında girişimci odaklılığın rolü: Türkiye'deki melek yatırımcılar üzerine bir çalışma. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 67(2), 69-93.
- Karacan, S. (2004). Entelektüel sermaye ve yönetimi. *İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayın Organı Mali Çözüm*, (69), 177-199.
- Karaçay, H. (2008). *Sosyo-ekonomik kalkınmada fiziki, beşeri ve sosyal sermaye: vakıflar genel müdürlüğü örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Karadal, H. ve Akyazı, T. E. (2014). Sosyal sermaye ve girişimcilik. H. Karadal. (Ed.) *Girişimcilik* (ss.75-93). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Karadal, H., Rençber, Ö. F. ve Saygın, M. (2014). Beşeri sermaye ve sosyal sermaye özelliklerinin adana ilindeki yabancı dil kurslarında incelenmesi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 38-48.
- Karadeniz, O. (2007). *Avrupa birliği yolunda Türkiye'de eğitim ve beşeri sermaye*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Karagül, M. (2003). Beşeri sermayenin ekonomik büyümeyle ilişkisi ve etkin kullanımı. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5, 79-90.
- Karagül, M. (2002). *Beşeri sermayenin iktisadi gelişmedeki rolü ve Türkiye boyutu*. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları No: 37.
- Karagül, M. ve Masca, M. (2005). Sosyal sermaye üzerine bir inceleme. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 1, 37-52.
- Karçioğlu, F. (2013). Dönüştürücü liderlik anlayışının yaratıcılığa ve yeniliğe etkisi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(5), 99-111.
- Karlık, R. (2007). *Cumhuriyet'in ilanından günümüze Türkiye ekonomisinde yapısal dönüşüm*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kaya, N. (2001). İşletmelerde girişimcilik özelliği yüksek çalışanların güdülenmesi. *9.Ulusal yönetim organizasyon kongresi bildiriler kitabı* (ss.541-551). İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Estitüsü.
- Kaya, Y. (2011). *Sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi ve sosyal sermaye düzeyini etkileyen faktörlerin analizi: gönüllü teşekküller bağlamında Kayseri örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.

- Kayalar, M. ve Ömürbek, N. (2007). Girişimci adaylarının risk almaya yatkınlık özelliğinin cinsiyet bağlamında incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 185–200.
- Kemer, O. B. (2005). *Dış ticaret teknikleri: teori uygulama*. İstanbul: Alfa Aktüel Yayınevi.
- Kemerlioğlu, M. (2014). *Otel işletmelerinde müşterilerin hizmet beklentileri ve memnuniyet (tatmin) düzeylerinin değerlendirilmesine ilişkin araştırma: şifa tur örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Ankara.
- Kerimov, R. (2011). *Entelektüel sermayenin ölçülmesi, raporlanması ve işletme performansına etkisi: örnek bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Keskin, A. (2011). Ekonomik kalkınmada beşeri sermayenin rolü ve Türkiye. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3-4), 125-153.
- Keskin, M. (2008). *Sosyal sermaye ve bölgesel kalkınma: erzurum ticaret ve sanayi odası üyelerinde sosyal sermaye düzeyi ve belirleyicilerinin analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Kızıl, C. (2009). *Bankacılık sektöründe entelektüel sermayenin ölçülmesi, değerlendirilmesi ve muhasebeleştirilmesi*. Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.
- Kızıl, C. (2010). *Entelektüel sermaye analizleri*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Kim, S. M. and Sherraden, M. (2014). The impact of gender and social networks on microenterprise business performance. *Journal of Sociology and Social Welfare*, 29(4), 404-417.
- Kitapçı, İ. (2016). Ekonomide yenilikçi bir kavram: bilişsel sosyal sermaye. *Maliye Dergisi*, 171, 108-132.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (2nd Edition). New York: Guilford Press.
- Koç, F. (2012). *Hizmet işletmelerinde tüketici güveni ve müşteri bağlılığı: sektörler arası karşılaştırmalı bir araştırma*. Doktora Tezi, Gebze İleri Teknoloji Üniversitesi, Kocaeli.
- Koç, T. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de küçük ve orta boy işletmelerin finansmanı*. Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.

- Koçtürk, M.O. ve Gökalan, M. (2010), 1923-1950 Türkiye ekonomisinin yapısal analizi. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik*. 45(2), 48-65.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics a study of Hong Kong MBA Students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- KOSGEB (2015) *Faaliyet Raporu*.  
[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB\\_2015\\_Y%C4%B1%C4%B1\\_Faaliyet\\_Raporu.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB_2015_Y%C4%B1%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf)  
(01.01.2019)
- Kökdemir, D. (2003). *Belirsizlik durumlarında karar verme ve problem çözme*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Köker, A. R. (2005). *Patent korumasının önemi ve ekonomik gösterge olarak patent*, Uzmanlık Tezi, Türk Patent Enstitüsü, Ankara.
- Lee, S. M. and Peterson, S. J. (2000). Culture, entrepreneurial orientation and global competitiveness. *Journal of World Business*, 35(4), 401-416.
- Liao, J. and Welsch, H. (2005). Roles of social capital in venture creation: key dimensions and research implications. *Journal of Small Business Management*, 43 (4), 345-362.
- Lindvert, M., Yazdanfar, D. and Boter, H. (2015). Perceptions of financial sources among women entrepreneurs in Tanzania. *African Journal of Economic and Management Studies*, 6(2), 197-218, doi.org/10.1108/AJEMS-10-2013-0090 (15.07.2018)
- Livvarçin Ö. ve Kurt D. (2014). *Yönetim biliminde 49 insan 49 teori* (3. Baskı), İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Lovelock, C. H. and Yip, G.S. (1996). Developing global strategies for service businesses. *California Management Review*, 38(2), 68-69.
- Manisalı, E. (1982). *Gelişme ekonomisi* (3. Baskı). İstanbul: Ar Yayın Dağıtım.
- Marangoz, M. (2011). Girişimciler için sınırsız ticaret: e-ticaret, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(1), 181-201.

- Marcucci, P. N. (2001). Jobs, gender and small enterprises in Africa and Asia: lessons drawn from Bangladesh, the Philippines, Tunisia and Zimbabwe. *Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development*, Working Paper No. 18, Switzerland: International Labour Office Geneva.  
[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_113775.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_113775.pdf)(15.08.2018).
- Martinez-Torres, M. (2006). "A procedure to design a structural and measurement model of intellectual capital: an exploratory study. *Information & Management*, 43(5), 617-626.
- Marvel, M. R. and Lumpkin, G. (2007). Technology entrepreneurs' human capital and its effects on innovation radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 807-828. /doi:10.1111/j.1540-6520.2007.00209.x (04.05.2018).
- Meçik, O. (2010). *Sosyal Sermaye Ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi: Eskişehir İli Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Uşak Üniversitesi, Uşak.
- Mercan, S. (2006). *Uzun vadeli finansman tekniği olarak finansal kiralama (leasing) ve Aydın ilindeki KOBİ'lerde bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Meydan, C.H. ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi amos uygulamaları* (2. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mucuk, İ. (2014). *Modern işletmecilik* (Gözden Geçirilmiş 19. Baskı). İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Narayan, D. and Printchett, L. (1997). Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 47(4), 871-897.
- Niazalieva, S. (2011). *Kırgızistan'da ticaret sektörünün milli gelire katkısı*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Noradiva, H., Parastou, A. and Azlina, A. (2016). The effects of managerial ownership on the relationship between intellectual capital performance and firm value. *International Journal of Social Science and Humanity*, 6 (7).  
<http://www.ijssh.org/index.php?m=content&c=index&a=show&catid=77&id=1043>  
(18.09.2017).

- Norris, P. (2002). Making democracies work: social capital and civic engagement in 47 societies. *Making Democracies Work*. <https://sites.hks.harvard.edu/fs/pnorris/Acrobat/ESFSocialCapital.pdf> (09.10.2018).
- Novas, J.C., Alves, M. C. G. and Sousa, A. (2017). The role of management accounting systems in the development of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 18(2), 286-315, <https://doi.org/10.1108/JIC-08-2016-0079> (22.09.2018).
- OECD (1998). *Human capital investment: a international comprasion*. France: OECD Publications. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264162891-en.pdf?expires=1577129062&id=id&accname=guest&checksum=171A25E136840EBF8469F9D1FDE11155> (11.02.2018)
- OECD (2001). *The well-being of nations: the role of human and social capital*. France: OECD Publications. <http://www.oecd.org/education/innovation-education/1870573.pdf> (05.01.2019)
- Okafor, R. G. (2012). The role of human financial and social capital in the performance of small businesses in nigeria: a second look. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3(14), 213-221.
- Okka, O. (2010). *İşletme finansmanı* (4. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım Tic. Ltd. Şti.
- Oktay, E. ve Güney, A. (2002). *Türkiye’de KOBİ’lerin finansman sorunu ve çözüm önerileri*. 21.Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, KKTC:Doğu Akdeniz Üniversitesi.
- Okura, M. (2009). Firm characteristics and access to bank loans: an empirical analysis of manufacturing SMEs in China. *International Journal of Business and Management Science*, 1(2), 165-186.
- Onay, Ü. G. (2013). *Kadın girişimciliğini etkileyen sosyo-kültürel faktörler: Isparta KOSGEB girişimcilik destekleri üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Onay-Özkaya, M. (2009). Kadın girişimcilere yönelik “strateji geliştirmede”, Yerel yönetimlerle işbirliği içinde olmak, mümkün mü? *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 7(11), 56-72.
- Orsey, B. J., Riding, A. L. and Manley, K. (2006). Women entrepreneurs and financial capital. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30 (5), 643-665.

- Osmay, S. (1998). 1923'ten bugüne kent merkezlerinin dönüşümü. Y. Sey. (Ed.), *75 Yılda değişen kent ve mimarlık içinde* (ss. 139-154). İstanbul: Tarih Vakfı Yayınları.
- Öğüt, A. ve Erbil, C. (2009). *Sosyal sermaye ve yönetimi* (2. Baskı). Konya: Çizgi Kitabevi.
- Öksüzler, O. (2006). Sosyal sermaye, güven ve belirleyicileri: bir panel analizi. *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(12), 108-129.
- Öndeş, T. ve Güngör, N. (2013). Kobi'lerin finansmanı erzurum organize sanayi bölgesinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1), 1-17.
- Özbekler, T. M. (2016). *Hizmet sektöründe kalite algısının sürdürülebilir rekabete etkisi: 3.parti lojistik hizmet sağlayıcılarda bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Yaşar Üniversitesi, İzmir.
- Özcan, B. (2011). *Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma*. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Özdamar, K. (2013). *Paket programlarla istatistiksel veri analizi* (9.Baskı). Ankara: Nisan Kitabevi.
- Özdemir, L. ve Balkan, O. (2010). Entelektüel sermaye unsurlarının işletmelere sağladığı katkılar. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 115-121.
- Özden, K. Temurlenk, S. M. ve Başar, S. (2008). Girişimcilik eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi öğrencileri üzerine bir araştırma. *Review of Social, Economic & Business Studies*, 11(12), 1-20.
- Özdevecioğlu, M. ve Karaca, M. (2015). *Girişimcilik ve girişimci kişilik kavram ve uygulama*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Özkan, A. (2001). *Büyükbaş hayvancılık işletmelerinde maliyetler ve muhasebeleştirilmesi*. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Özkul, G. ve Dulupçu, M. A. (2007). Kişisel gelişimin girişimci tipleri üzerine etkisi: Antalya-Isparta illerinde bir inceleme. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2(2), 67-92.
- Özsoy, A. (1997). *Girişimci etiği ve işletmecilikte bir başarı ölçütü olarak değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.

- Özsoy, İ. (2006). *Entelektüel sermayenin ölçülmesi ve İMKB'de işlem gören tekstil firmalarına uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Özügürlü, A. (2006). Sosyal sermaye: kamunun trajedisi ya da emeğin sömürgeleştirilmesinde yeni bir eşik. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(12), 188-213.
- Özyakışır, D. (2011). Beşeri sermayenin ekonomik kalkınma sürecindeki rolü: teorik bir değerlendirme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(1), 46-71.
- Pandey, J. and Tewary, N. B. (1979). Locus of control and achievement values of entrepreneurs. *Journal of Occupational Psychology*, 52(2), 107-111.
- Papageorgiou, C. (2003). Distinguishing between the effects of primary and post-primary education on economic growth. *Review of Development Economics*, 7(4), 622-635.
- Parker, S. C. (2004). *Economics of self-employment and entrepreneurship*. West Nyack: Cambridge University Press.
- Peker, S. (2011). *Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin ekonomik kalkınmasında beşeri sermayenin önemi ve mülki idare amirlerinin algısı*. Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Petrakis, P. E. and Stamatakis, D. (2002). Growth and educational levels: a comparative analysis. *Economics of Education Review*, 21(5), 513-521.
- Polat, C. S. (2016). *Ekolojik tarım açısından Türkiye'de tarımsızlaşma*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Poyraz, E. ve Tepeli, Y. (2016). Girişimciliğin finansmanında risk sermayesi finansman sisteminin önemi: Türkiye uygulamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 35-56.
- Qin, D. (2006). Is China's growing service sector leading to cost disease? *Structural Change and Economic Dynamics*, 17(3), 267-287.
- Ramamoorthy, C. V. (2000). A study of the service industry-functions, features and control. *IEICE Transactions on Communications*, E83-B/5, 885-902.
- Rao, T. V. (1996). *Human resources development: experiences, interventios, strategies*. New Delhi: Sage Publication.

- Rehber, E. ve Çetin B. (1998). *Tarım ekonomisi*. Bursa: Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı.
- Robinson, P. and Sexton, E. (1994). The effect of education and experience on self-employment success. *Journal of Business Venturing*, Vol. 9(2), pp.141-156.
- Roomi, M. A. (2013). The Role of social capital and human capital in the growth of women-owned enterprises in the United Kingdom. The degree of Doctor of Philosophy, The Royal Holloway University, London.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs, General and Applied*, 8(1), 1-28.
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tokol, T. (2011). *İşletme* (8. Baskı). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Saruhan, Ş. C ve Özdemirci, A. (2011). *Bilim, felsefe ve metodoloji* (2.Baskı). İstanbul: Beta Basım.
- Savaş, H. ve Kesmez, A.G. (2014). Hizmet kalitesinin servqual modeli ile ölçülmesi: aile sağlığı merkezleri üzerine bir araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 1-13.
- Saygılı, Ş. ve Cihan, C. (2006). Türkiye ekonomisinde beşeri sermaye-verimlilik artışı ilişkisi. *İktisat İşletme ve Finans*, 21(240), 18-35.
- Saygın, M. (2012). *Girişimcilikte beşeri sermaye ile bilişim ve inovasyon arasındaki ilişki üzerine bir araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Aksaray Üniversitesi, Aksaray.
- Saygın, M. (2016). *kültürel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayenin girişimci kişilik özelliklerine Etkisi: İç Anadolu Bölgesi genç girişimciler kurulu örneği*. Doktora Tezi, Aksaray Üniversitesi, Aksaray.
- Saylı, H. ve Ağca, V. (2009). Bilgi çağı işgörenlerinin değişen yetkinlikleri ve işletmelerin yetkinlik beklentilerini belirlemeye yönelik bir alan araştırması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(17), 345-364.
- Schultz, T.W. (1972). human capital: policy issues and research opportunities. *T.W. Schultz (Ed.)*. Economic Research: Retrospect and Prospect (pp. 1-84). USA: National Bureau of Economic Research, Inc. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_113775.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_113775.pdf) (24.02.2018).



- Seçer, İ. (2015). *SPSS ve LISREL ile pratik veri analizi, analiz ve raporlaştırma*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Sekaran, U. (1992). *Research methods for business: a skill building approach* (2nd Edition). USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Serel, H. ve Masatçı, K. (2005). Türkiye’de beşeri sermaye ve iktisadi büyüme ilişkisi: ko-entegrasyon analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 49-58.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, E.Cannan. (Ed.). New York: Modern Library.
- Şahin, C. (2011). *Sosyal ve Entelektüel sermayenin ilköğretim ile ortaöğretim okullarında kullanılma düzeylerinin okul yöneticilerinin görüşleri doğrultusunda incelenmesi*. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Şahin, C. ve Belge, R. (2016). İbn Haldun’da coğrafi determinizm. *İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi Türk Dünyası Kırgız-Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*. (57), 439-467.
- Şahin, E. (2006). *Kadın girişimcilik ve konya ilinde kadın girişimcilik profili üzerine bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Şan, M. K. (2007). Bilgi toplumuna geçişte sosyal sermayenin taşıdığı önem ve Türkiye gerçeği. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 2(1), 70-104.
- Şavkar, E. (2011). *Sosyal sermayenin unsurları ve ekonomik kalkınmayla ilişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon.
- Şener, S. (2007). Osmanlı sanayileşme süreci ve bu süreçte özel girişimin rolü. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(3), 56-90.
- Şimşek, G. (2014). *Sermaye Birikiminin Stratejik Belirleyeni: Beşeri sermaye (Türkiye’de sermaye birikim sürecini beşeri sermaye üzerinden okumak)*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

- Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2010). Türkiye’de beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 115-140.
- Tabachnick, B. G. and Fidell, L.S. (2012). *Using multivariate statistics* (6th Edition). Boston: Allyn and Bacon.
- Taban, S. ve Kar, M. (2006). Beşeri sermaye ve ekonomik büyüme: nedensellik analizi, 1969-2001. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 159-181.
- Tambunan, T. (2009). Woman entrepreneurship in asain devopoling countries: their development an main constraints. *Journal of Development and Agricultural Economics*. 1(2), 27-40.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve spss ile veri analizi* (4. Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Tayles, M., Pike, R. and Sofian, S. (2007). Intellectual capital, management accounting practices and corporate performance. *Accounting, Auditing & Accuuntability Journal*, 20(4), 522-548.
- Tekin, H. (2002). *Eğitimde ölçme ve değerlendirme*. Ankara: Yargı Yayıncılık.
- Tekin, M. (2014). *Hayallerin gerçeğe dönüşümü girişimcilik* (6. Baskı). Konya: Günay Ofset.
- Tekinalp, Ü. (2005). *Fikri mülkiyet hukukunun esasları* (4. Baskı). İstanbul: Vedat Kitapçılık Yayınevi.
- Tepecik, F. (2000). *Beşeri sermaye teorisi ve Eskişehir’de bireysel ücret gelirleri arasındaki farklılıklar*. Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Topal, R. Ş. (2010). Tarım sektörünün topluma karşı sorumlulukları. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 1-31.
- Tulunay, L. (2010). Girişimciliği etkileyen faktörler ve girişimci profili: İstanbul- Kayseri- Van örnekleri. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Tundui, C. and Tundui, H. (2013). An empirical analysis of social capital and enterprise performance in tanzania: the case of women owned businesses. *International Journal of Developing Societies*, 2(1), 50-60.

- Türk, Z. (2009). Denetim firmalarının sunduğu hizmet kalitesi, müşteri tatmini ve sadakati: servperf ölçeği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 399-416.
- Türkmen, F. (2002). *Eğitimin ekonomik ve sosyal faydaları ve Türkiye’de eğitim ekonomik büyüme ilişkisinin araştırılması*. Uzmanlık tezi, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Yayın No: 2655.
- Türkoğlu, E. (2015). *Küreselleşme ve tarım sektörü: Türkiye örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Tüysüz, N. (2011). *Sosyal sermayenin ekonomik gelişme açısından önemi ve sosyal sermaye endeksinin hesaplanması*. Uzmanlık Tezi, Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü Yayın No: 2827.
- Uçbaşaran, D., Alsos, G. A., Westhead, P. and Wright, M. (2008). Habitual entrepreneurs. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(4), 309-450.
- Usta, Ö. (2011). *İşletme finansmanı ve finansal yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Ürper, Y. (2007). Girişimcilikte yaratıcılık. Y. Odabaşı (Ed.), *Girişimcilik* (19-40). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi yayın No:824.
- Verheul, I. and Thurik, R. (2001). Start-up capital: does gender matter? *Small Business Economics*, 16(4), 329-346.
- Weiss, D. H. (1993), *Problem çözümünde yaratıcılık*, (D. Şahiner Çev.). İstanbul: Rota Yayınları.
- Wu, S. H., Lin, L. Y. and Hu, M. Y. (2007). Intellectual capital, dynamic capabilities and innovative performance of organisations. *International Journal of Tecnology Management*, 39(3), 279-296.
- Xu, Y. (2011). Entrepreneurial social capital and cognitive model of innovation. *Management Research Review*, 34(8), 910 – 926. <http://dx.doi.org/10.1108/01409171111152510> (15.11.2017).
- Yalama, A. (2013). Girişimcilikte finansal destekler. H.Bakır (Ed.), *Girişim Finansmanı* (118-142). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayın No:1467.
- Yatkin, A. ve Ölmez, M. (2011). Girişimcilik ve girişimcinin tamamlayıcı unsurları. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 6(2), 187-201.

- Yaylalı, M. ve Lebe, F. (2011). Beşeri sermaye ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin ampirik analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30(1), 23-51.
- Yelkikalan, N. (2006). Başarılı girişimcilikte cinsiyetin rolü: kadın girişimciler. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Dr. H. İbrahim Bodur Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(1), 45-54.
- Yeşildal, S. (2017). Mezzanine (Ara) Finansmanın girişim şirketlerinin finansmanında kullanılması, *GSYO ve GSYF'ler için getirilebilecek öneriler*. Uzmanlık Tezi, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu <http://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/1140> (01.01.2019)
- Yetim, N. (2002). Sosyal sermaye olarak kadın girişimciler: Mersin örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(2), 79-92.
- Yıldız, S. (2011). Entelektüel sermayenin işletme performansına etkisi: bankacılık sektöründe bir araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(3), 11-28.
- Yıldız, Z. ve Topuz, H. (2011). Sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisi açısından türkiye üzerine bir değerlendirme. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0(61), 201-226. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/9813> (18.03.2017).
- Yılmaz, M. K. (2008). *Dünya'da ve Türkiye'de tarımsal finansman: Türkiye için model önerisi*. Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.
- Yılmaz, O. (2015). *İlişkisel sermaye, yapısal sermaye ve insan sermayesinin işletme performansına etkisi*. Doktora Tezi, Gebze Teknik Üniversitesi, Kocaeli.
- Yoo, M. (2003). Social networks and entrepreneurship in silicon valley. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1371670](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1371670) (30.11.2018)
- Yumuşak, İ. G. ve Bilen, M. (2000). Gelir dağılımı-beşeri sermaye ilişkisi ve Türkiye üzerine bir değerlendirme. *K.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 77-96.
- Yurdakul, İ. H. ve Susar-Kırmızı, F. (2018). Okuduğunu anlamaya ilişkin başarı testi: geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Dil Dergisi*, 169(2), 67-93.
- Yüce, G. (2007). *Türkiye'de imalat yapan KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Samsun ilinde bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

Yücel, E. (2006). *Firmaların sermaye yapısı kararları: Mersin ve Adana'da sınai işletmeler üzerine bir uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi, Mersin.

Yücel, T. (2001). Küçük ve orta ölçekli işletmelerde çalışma sermayesi ve finansal yönetim uygulamaları. *1. Orta Anadolu Kongresi: Kobi'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*, 1-12.

Yüksel, A. (2011). *Türkiye'de kobilerin banka kredilerine erişimi*. Uzmanlık Tezi. Ankara: T.C. Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. [http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede\\_Kobilerin\\_Banka\\_Kredilerine\\_Erisimi\\_UzmanlikTezi.pdf](http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/View/12573/Turkiyede_Kobilerin_Banka_Kredilerine_Erisimi_UzmanlikTezi.pdf) (01.01.2019).

Zhang, Q. and Fung, H. (2006). China's social capital and financial performance of private enterprises. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(2), 198-207.

Zhang, X., Ma, X. and Wang, Y. (2012). Entrepreneurial orientation, social capital and the internationalization of smes: evidence from China. *Thunderbird International Business Review*, 54(2), 195-210.

[www.bkm.com.tr](http://www.bkm.com.tr)

[www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr)

[www.tdk.gov.tr](http://www.tdk.gov.tr)

[www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)

<http://yunus.hacettepe.edu.tr/~tonta/courses/fall2002/kut655/telif-2002.htm>

## EKLER

### Ek 1. Araştırmada Kullanılan Anket Formu

#### ANKET FORMU

Anket No:

Sayın Katılımcı,

Bu anket, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde gerçekleştirilen “Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Türlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma: Gaziantep İli Örneği” adlı Doktora tezine veri sağlamak amacıyla uygulanmaktadır. Ankette işletme ve kişi isimleri yer almamakta ve elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacak olup üçüncü şahıslarla asla paylaşılmayacaktır. Bu araştırmanın başarısı ve geçerliliği; verdiğiniz doğru cevaplara bağlıdır. Gösterdiğiniz ilgiye şimdiden teşekkür ederiz.

Demet KARAYILAN  
Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM  
Hasan Kalyoncu Üniversitesi

#### I. BÖLÜM: DEMOGRAFİK BİLGİLER

##### 1. Cinsiyetinizi belirtiniz.

- Kadın  
 Erkek

##### 2. İşletmenin Kurulduğu Dönemde En Son Mezun Olduğunuz Öğrenim Durumunuzu belirtiniz.

- İlköğretim  
 Lise  
 Ön Lisans (İki Yıllık Üniversite)  
 Lisans (Dört Yıllık Üniversite)  
 Yüksek Lisans/Doktora

##### 3. İşletmenin Kurulduğu Dönemdeki Medeni Durumunuzu belirtiniz.

- Bekar  
 Evli Çocuksuz  
 Evli Çocuklu  
 Dul/Boşanmış

##### 4. İşletmenin Kurulduğu Dönemde Aile Fertleri ve Birinci Derece Yakın Akrabaları İçinde Kendi İşletmesine Sahip Olan (Girişimci Olan) Var mıydı?

- Evet Vardı  
 Hayır Yoktu  
 O Dönemde Yoktu Ama Daha Önceden İşletme Kurup Çeşitli Nedenlerle İşletmesini Kapatın Aile Ferdi veya Birinci Derece Yakın Akraba Vardı

**5. Bu İşletmenizi Kurmadan Önce Başka Bir İşletme Kurma ve Yönetme Deneyiminiz Var mıydı?**

- Evet Vardı  
 Hayır Yoktu

**6. Bu İşletmenizi Kurmadan Önce Girişimcilik Eğitimi (KOSGEB Girişimcilik Kursları, Üniversitelerde Verilen Girişimcilik Dersleri vb.) Aldınız mı?**

- Evet Aldı  
 Hayır Almadı

**7. Bu İşletmeyi Kurmadan Önce İşinizle İlgili Mesleki/Teknik Bir Eğitim Aldınız mı?**

- Evet Vardı  
 Hayır Yoktu

**8. Bu İşletmeyi Kurmadan Önce Aile Fertleri ve Birinci Derece Yakın Akrabaları İçinde Bu Sektörde Faaliyet Gösteren Var mıydı?**

- Evet Vardı  
 Hayır Yoktu  
 Dönemde Yoktu Ama Daha Önceden Aynı Sektörde İşletme Kurup Çeşitli Nedenlerle İşletmesini Kapatana Aile Ferdi veya Birinci Derece Yakın Akraba Vardı

**9. İşletmede Çalışan Sayısını belirtiniz.**

- 1-9 Kişi Arası  
 10-49 Kişi Arası  
 50-249 Kişi Arası  
 250 Kişi ve Üzeri

**10. İşletmenin 2017 Yılı Cirosunu (Yıllık Geliri) belirtiniz.**

- 0-1 Milyon TL Arası  
 1-8 Milyon TL Arası  
 8-40 Milyon TL Arası  
 40 Milyon TL ve Üzeri

**11. İşletmenin Hukuki Yapısını belirtiniz.**

- Şahıs Firması  
 Limited Şirket  
 Anonim Şirket

**12. İşletmenizin Ana Sektörünü belirtiniz.**

- Tarım (Bitkisel Tarım, Hayvancılık vb.)  
 Ticaret (Perakende, Toptan, Dış Ticaret vb.)  
 Hizmet (Lokanta, Kafe, Eğitim, Sağlık vb.)  
 Sanayi (Sanayi Malları üretimi, tüketim malları üretimi, tekstil, mobilya, gıda ürünleri vb.)

**II.BÖLÜM:**  
**GİRİŞİMCİLERİN İŞYERİ KURULUŞ AŞAMASINDA YARARLANDIKLARI SERMAYE**  
**TÜRLERİ**

Lütfen aşağıdaki önermeleri İşletmenizin faaliyete geçmesinden hemen önceki dönemi göz önünde bulundurarak cevaplandırınız.

**Kesinlikle Katılmıyorum (1), Katılmıyorum (2), Çok Az Katılıyorum( 3), Katılıyorum (4), Kesinlikle Katılıyorum (5)**

Sermaye Türleri	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
13 İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetler oluşturmadaki deneyimlerim yeterli düzeydeydi.					
14 İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri üretmenin yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.					
15 İşletmenin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerle ilgili genel bilgim yeterli düzeydeydi.					
16 İşletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetlerin sahip olması gereken belirli standartlarla bilgim yeterli düzeydeydi.					
17 Müşterilerin yaşayabileceği ve işletmemin çözebileceği sorunlar hakkındaki bilgim yeterli düzeydeydi.					
18 Müşterilerin işletmemin faaliyet alanına giren ürün/hizmetleri kullanma/yararlanma yollarına dair bilgim yeterli düzeydeydi.					
19 Müşterilerle ilk etkileşimin yeterli düzeydeydi.					
20 Öncü müşterilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi. (Öncü müşteri: Bir ürün veya hizmeti ilk defa deneyen ve deneyimlerini diğerleriyle paylaşan müşteri türüdür)					
21 İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki tedarikçilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.					
22 İşletmemin faaliyet gösterdiği ana pazardaki/piyasadaki imalatçılar ve ürün geliştiricilerle ilgili bilgim yeterli düzeydeydi.					
23 İşletmemin faaliyet gösterdiği ve çoğu kişinin bilmediği pazarlar/piyasalar hakkında bilgim yeterli düzeydeydi.					
24 İşletmemin faaliyet gösterdiği pazarın/piyasanın fonksiyonlarının nasıl işlediğine dair bilgim yeterli düzeydeydi.					
25 Üniversitelerin veya araştırma enstitülerinin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					
26 Mesleki ve sektörel derneklerin yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					
27 Bankaların veya diğer finansal kuruluşların yönetici ve çalışanlardan yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					



<b>Sermaye Türleri</b>		<b>Kesinlikle</b>				
Katılmıyorum (1), Katılmıyorum (2), Çok Az Katılıyorum (3), Katılıyorum(4), Kesinlikle Katılıyorum (5)		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
28	Kendi sektörümdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					
29	Farklı sektörlerdeki firmaların yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım					
30	Belediye, Muhtarlık vb. yerel yönetimlerin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					
31	Valilik, Kaymakamlık, Bakanlıkların İl Müdürlükleri, Ajanslar vb. Merkezi Yönetim Birimlerinin yönetici ve çalışanlarından yeterli düzeyde bilgi/öneri/fikir/görüş aldım.					
32	Yenilikçi çözümlerin geliştirilmesini, desteklenmesini ve uygulanmasını teşvik eden sistem ve süreçlerimiz yeterli düzeydeydi.					
33	İşletme içi rutin bilgi paylaşımlarımız yeterli düzeydeydi.					
34	Bilgi sistemlerimizin; uygun, konuyla ilgili ve vaktinde bilgi sağlama noktasındaki etkinliği yeterli düzeydeydi.					
35	Yöntem, kural, işlem ve prosedürlerimizin; esnekliği, basitliği ve anlaşılabilirliği yeterli düzeydeydi.					
36	İşletmemizin iç iş süreçlerini birbiriyle bütünleştirmek için teknoloji kullanımımız yeterli düzeydeydi.					
37	İş süreçlerimizin eksiksiz bir biçimde belgelenmesi (dokümantasyonu) yeterli düzeydeydi.					
38	İş süreçlerimize ilişkin belgelerin dijital ortama aktarılması yeterli düzeydeydi.					
39	Bankalardan kullandığım krediler ve kredi kartları yeterli düzeydeydi.					
40	Kişisel birikimlerim yeterli düzeydeydi.					
41	Kullandığım finansal kiralama (leasing) hizmetleri yeterli düzeydeydi.					
42	Çevremdeki insanlardan (aile, akraba, arkadaş vb.) aldığım borçlar yeterli düzeydeydi.					
43	Çeşitli Devlet Kurumlarımdan (KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK, İşkur vb.) aldığım yardımlar yeterli düzeydeydi.					
44	Çeşitli yatırımcı kişi/kuruluşlardan (Melek Yatırımcı vb.) aldığım yatırım desteği yeterli düzeydeydi.					
45	Çeşitli kredi kooperatiflerinden (Esnaf Kefalet Kooperatifi, Tarım Kredi Kooperatifi, Taşıma Kooperatifi, Turizm Kooperatifi, Üretici Kooperatifi, İşletme Kooperatifi vb.) aldığım kredi desteği yeterli düzeydeydi.					

## Ek 2. Gaziantep Sanayi Odası Başkanlığı İzin Yazısı

### GAZİANTEP SANAYİ ODASI BAŞKANLIĞI'NA

Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM danışmanlığında yürütmekte olduğum "Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Türlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Gaziantep İli Örneği" adlı doktora tezimin uygulama kısmına esas teşkil edecek verileri odanıza kayıtlı firmalardan anket yöntemiyle toplamak istiyorum.

Yapılacak bu ankette işletme ve kişi isimleri yer almamakta ve elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacak olup üçüncü şahıslarla asla paylaşılmayacaktır. Tamamen bilimsel amaçlı olan anket çalışmam için gerekli izin ve desteklerin sağlanması hususunu onaylarınıza arz ederim.

  
Demet KARAYILAN  
İşletme ABD Doktora Öğrencisi

Ek: 1 adet anket örneği

*Hygundur*  
*Achen iynverdi*  



### Ek 3. Gaziantep Ticaret Odası Başkanlığı İzin Yazısı

10 Eylül 2019

#### GAZİANTEP TİCARET ODASI BAŞKANLIĞI'NA

Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM danışmanlığında yürütmekte olduğum "Kuruluş Aşamasında Girişimcilik Türlerinde Sermaye Önceliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: Gaziantep İli Örneği" adlı doktora tezimin uygulama kısmına esas teşkil edecek verileri odanıza kayıtlı firmalardan anket yöntemiyle toplamak istiyorum.

Yapılacak bu ankette işletme ve kişi isimleri yer almamakta ve elde edilen veriler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacak olup üçüncü şahıslarla asla paylaşılmayacaktır. Tamamen bilimsel amaçlı olan anket çalışmam için gerekli izin ve desteklerin sağlanması hususunu onaylarınıza arz ederim.

  
Demet KARAYILAN  
İşletme ABD Doktora Öğrencisi

Ek: 1 adet anket örneği

GAZİANTEP TİCARET ODASI  
  
10.09.2018 13.53 - 5002