

**DEVLET DÜZENLEMELERİ İLE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ
İLİŞKİ: PANEL VERİ ANALİZİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

MERT YILMAZ ÖZBAŞ

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İŞLETME
ANABİLİM DALI**

**MERSİN
OCAK- 2020**

**DEVLET DÜZENLEMELERİ İLE GİRİŞİMCİLİK ARASINDAKİ
İLİŞKİ: PANEL VERİ ANALİZİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

MERT YILMAZ ÖZBAŞ

**MERSİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

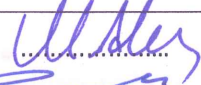

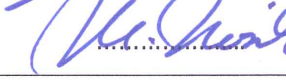
**İŞLETME
ANABİLİM DALI**

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

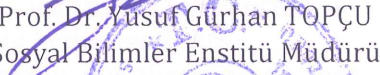
**MERSİN
OCAK- 2020**

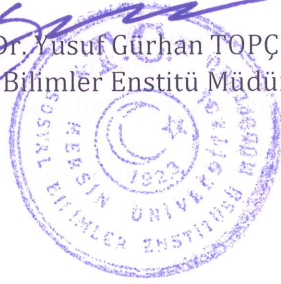
ONAY

Mert Yılmaz Özbaş tarafından Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Nasih Tağ danışmanlığında hazırlanan "Devlet Düzenlemeleri ile Girişimcilik Arasındaki İlişki: Panel Veri Analizi" başlıklı çalışma aşağıda imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından oy birliği ile Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Görevi	Ünvanı, Adı ve Soyadı	İmza
Başkan	Doç. Dr. Mert AKTAŞ	
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Ender GÜRGEN	
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAĞ	

Yukarıdaki Jüri kararı Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 16.01.2020.....tarih ve 2020/11.....sayılı kararıyla onaylanmıştır.


Prof. Dr. Yusuf Gürhan TOPÇU
Sosyal Bilimler Enstitü Müdürü



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

ETİK BEYAN

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

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

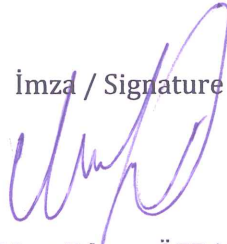
ETHICAL DECLARATION

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

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

10 Ocak 2020 / 10 January 2020

İmza / Signature



Mert Yılmaz ÖZBAŞ

ÖZET

Girişimcilik ülke ve birey düzeyinde ekonomik refah ve iyi oluş halinin başta gelen dinamiklerinden biridir. Bu etkilerinden dolayı pek çok araştırmacı ile beraber bir düzenleyici kurum olarak devlet girişimciliği etkileyen faktörleri anlamaya çalışmaktadır. Devlet, bir piyasada “oyun kurallarını” şekillendirmek süretiyle ekonomik aktörlerin güdü ve davranışlarını etkilemektedir. Bu düzenlemelerin amacı, toplumsal refahı artıracak şekilde piyasaların işlemlerini sağlamaktır. Ancak, bu düzenlemeler çoğu zaman etkin olamamakta veya amaçlanan etkinin tersi yönde sonuçları olabilmektedir. Devlet düzenlemelerinin girişimliğe etkisini inceleyen pek çok araştırmaya rağmen, düzenlemelerin girişimciliği nasıl ve ne derece etkilediğine dair bilgi düzeyinin yeterli olmadığı görülmektedir. Bu tezin amacı bir ülkedeki girişimcilik oranı ile devlet düzenlemeleri arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Bu ilişkiyi analiz etmek için devlet düzenlemelerinin yoğunluğu açısından ülkeler arasındaki farklılıklardan yararlanılabilir. Bu amaçla oraya konan kavramsal çerçeveye göre, devlet düzenlemelerinin yoğunluğu arttıkça bir ülkede yetişkin nüfus içinde bin kişi başına bir yıl içinde kurulan yeni firma sayısı ile ölçülen girişimcilik oranının azalacağı iddia edilmektedir. Bu kavramsal çerçeve doğrultusunda, girişimcilik oranı ile finansal piyasa düzenlemeleri, iş gücü piyasası düzenlemeleri ve iş ve ticari piyasa düzenlemeleri arasındaki ilişki, 113 ülkeden toplanmış ve 2005 ile 2015 yıllarını kapsayan bir panel veri seti kullanılarak incelenmiştir. Panel veri regresyon yöntemlerinden sabit-etkiler yöntemi ile elde edilen bulgulara göre, işgücü piyasası ile iş ve ticaret hayatı piyasası düzenlemelerinin yoğunluğu azaldıkça girişimcilik oranının arttığı görülmektedir. Ancak, kredi piyasası düzenlemelerinin yoğunluğu ile girişimcilik arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir. Bu bulgular, yoğun ve aşırı devlet düzenlemelerinin ekonomik aktörlerin güdü ve davranışlarını olumsuz bir şekilde etkilediği tezini desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, devlet düzenlemeleri, işgücü piyasası düzenlemeleri, iş hayatı düzenlemeleri, kredi piyasaları düzenlemeleri

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAÇ, İşletme Anabilim Dalı, Mersin Üniversitesi, Mersin.

ABSTRACT

Entrepreneurship is one of the primary dynamics behind economic welfare and individual well-being. As such, researchers, as well as policymakers in governments, strive to understand factors influencing entrepreneurship. Governments, by designing and implementing regulations that set the “rules of the game” influence economic actors’ incentives and behavior. Nevertheless, these regulations are rarely effective and at times may even create unintended consequences. While there have been many studies that have investigated the relationship between entrepreneurship and government regulations, our knowledge of the way in which regulations are related to entrepreneurship is quite limited. This thesis aims to contribute to this literature by investigating which regulations influence entrepreneurship. To analyze this relationship, I exploit the variation in the intensity of governmental regulations across time and countries. Based on extant literature, I develop a conceptual framework that links the intensity of governmental regulations to new business density, defined as the annual number of new business establishments per one thousand adults between the ages of 15 and 64. More specifically, this conceptual framework links the intensities of labor market regulations, credit (financial) market regulations, and business regulations to the rate of new business density. I empirically examine these linkages by using a panel data set that covers data from 113 countries for the period between 2005 and 2015. Fixed-effects panel data regression estimates show that new business density increases as the intensities of both the labor market and business regulations go down. My results also show that credit market regulations do not seem to have a significant impact on new business density. These findings suggest that extensive governmental regulations could have a detrimental impact on entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurship, governmental regulations, labor market regulations, business regulations, credit market regulations

Advisor: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAĞ, Department of Operation, Mersin University, Mersin.

TEŞEKKÜR

Çalışmanın başından sonuna kadar bana tam destek veren, tecrübe ve bilgi birikimi ile bana yol gösteren, akademik bilgisi ile bana ıőık tutan Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Nasih TAĞ'a,

Geliőmeme katkıda bulunan değerli geri bildirimleri ile bana fayda sağlayan değerli Dr. Öğr. Üyesi Ender GÜRGEN ve Doç. Dr. Mert AKTAŞ'a,

Yüksek lisansa baőlamamda öncü ve destek olan Murat ÖZYAMANOĐLU'na,

Bu zorlu süreçte beni anlayıőla karőılayan, destekleyen, desteğini hiç eksiltemeyen aileme ve hayat arkadaőıma sonsuz teőekkürlerimi sunarım.



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
İÇ KAPAK	i
ONAY	ii
ETİK BEYAN	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
KISALTMALAR ve SİMGELER	xi
1. GİRİŞ	1
2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TANIMI	3
3. GİRİŞİMCİLİK TARİHİ	5
4. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER	7
4.1. Girişimciliği Etkileyen Bireysel Faktörler	7
4.1.1. Demografik Özellikler	7
4.1.1.1. Cinsiyet	7
4.1.1.2. Yaş	8
4.1.1.3. Eğitim	9
4.1.1.4. Etnik Yapı	9
4.1.2. Girişimci Davranışı	10
4.1.2.1. Girişimsel Oryantasyon	10
4.1.2.2. Risk Tutumu ve Başarısızlık Korkusu	10
4.1.2.3. Vizyon	11
4.1.2.4. Lider Girişimci	12
4.1.2.5. Karar Verme Biçimleri	12
4.1.2.6. İşe Bağlılık	13
4.1.3. Bilişsel Faktörler ve Kişilik	14
4.1.3.1. Beş Faktörlü Kişilik Modeli	14
4.1.3.1.1. Sorumluluk Duygusu	14
4.1.3.2. Uyumluluk	15
4.1.3.3. Dışa Dönüklük	15
4.1.3.4. Açıklık	16
4.1.3.5. Nevrotiklik	16
4.1.3.2. Başarı İhtiyacı	17
4.1.3.3. Öz yeterlilik İnanç	17
4.1.3.4. Denetim Odağı	18
4.1.3.5. Yaratıcılık	19
4.1.4.1. Entelektüel Sermaye	19
4.1.4.2. Bilgi ve Yetkinlikler	19
4.1.4.3. Tecrübe	20
4.2. Girişimciliği Etkileyen Kurumsal Faktörler	20
4.2.1.1. Kurumlar (Resmi Çevre)	20
4.2.1.1.1. Devlet Politikaları	21
4.2.1.1.2. Kanun ve Düzenlemeler	21
4.2.1.1.3. Vergi Uyum ve Bürokrasi	22
4.2.1.1.4. İş Gücü Piyasa Düzenlemeleri	23
4.2.1.1.5. Mülkiyet Haklarına Sağlanan Koruma	24
5. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER	25
5.1 Girişimciliği Etkileyen Kurumsal Faktör Hipotezi	26

5.1.1. İş Hayatı Düzenlemeleri	27
5.1.1.1. Lisans Kısıtlamaları	27
5.1.1.2. Vergi Uyum Maliyetleri	29
5.1.1.3. Bürokratik İşlem ve Gereklilikler	30
5.1.2. İş Gücü Piyasa Düzenlemeleri	32
5.1.2.1. İşten Çıkarma ve İşe Alma Düzenlemeleri	33
5.1.2.2. İşe alma ve Asgari Ücret Düzenlemeleri	36
5.1.2.2.3. Çalışma Saatleri	39
5.1.2.3. Kredi Piyasa Düzenlemeleri	41
6. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ	44
6.1. Veri Kaynakları ve Veri Seti	44
6.2. Bağımlı Değişkenler Ölçümü	45
6.3. Bağımsız Değişkenler Ölçümü	46
6.3.1. İşten Çıkarma ve İşe Alma Düzenlemeleri	46
6.3.2. Bürokratik İşlem ve Gereklilikler	46
6.3.3. Çalışma saatleri	47
6.3.4. İşe Alma Maliyetleri ve Minimum Ücret Düzenlemeleri	47
6.3.5. Kredi Piyasa Düzenlemeleri	48
6.3.6. Vergi Uyum Maliyetleri	48
6.3.7. Lisanslama Kısıtları	49
6.4. Kontrol Değişkenleri	49
6.5. Analiz Yöntemi	50
7. BULGULAR	51
7.1. Özet İstatistikler	51
7.2. Korelasyonlar	52
7.3. Regresyon Analiz Sonuçları	53
8. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	65
KAYNAKLAR	69
ÖZGEÇMİŞ	81

TABLULAR DİZİNİ

	Sayfa
Tablo 5. 1. 2018/2019 yılı Lisanslama işlemlerini kolaylaştırıcı işlemler	28
Tablo 7. 1. Bağımsız Değişkenlere İlişkin Özet İstatistikler	52
Tablo 7. 2. Kurumsal Düzeyde Ölçülen Değişkenlere İlişkin Özet İstatistikler	52
Tablo 7. 3. Kontrol Değişkenlerine İlişkin Özet İstatistikler	52
Tablo 7. 4. Korelasyonlar	53
Tablo 7. 5. Düzenlemeler ile Girişimcilik Etkisi	54
Tablo 7. 6. Kredi Piyasa düzenlemeleri Girişimcilik ile Etkisi	55
Tablo 7. 7. İş gücü piyasa düzenlemelerinin girişimciliğe etkisi	56
Tablo 7. 8. İş hayatı düzenlemeleri ile girişimcilik etkisi	57
Tablo 7. 9. İşe alma Maliyetleri ve Minimum Ücret düzenlemelerinin girişimcilik üzerine etkisi	58
Tablo 7. 10. İşe alma ve işten çıkarma uygulamalarının maliyetlerinin girişimciliğe etkisi	59
Tablo 7. 11. Çalışma saatlerinin girişimcilik ile etkisi	60
Tablo 7. 12. Bürokratik işlem ve gereklilikler ile girişimcilik etkisi	61
Tablo 7. 13. Lisanslama Kısıtlarının Girişimciliğe etkisi	62
Tablo 7. 14. Vergi Uyum Maliyetlerinin Girişimciliğe olan etkisi	63
Tablo 7. 15. Bağımsız değişkenlere ilişkin hipotezlerin regresyon sonuç özeti	64

ŞEKİLLER DİZİNİ

	Sayfa
Şekil 5. 1. Kavramsal Çerçeve ve Değişkenler	26



KISALTMALAR ve SİMGELER

Kısaltma/Simge	Tanım
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
SBA	Small Business Administration
GSHY	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla



1. GİRİŞ

Girişimcilik, istihdam, inovasyon ve refah seviyesi yolu ile ekonomilerin önemli dinamikleri arasında yer almaktadır. (Schumpeter 1934; Acs ve Audretsch 1988). Girişimcilik, ülkelerin kurumsal yapıları ve ekonomik gelişme seviyelerine bağlı olarak ülkeler arasında birçok farklılıklar göstermektedir (Acs vd., 2008). Bu farklılıkların nedenini belirleyebilmek için, ülkelerin demografik özelliklerinin yanı sıra kurumsal yapılarını da analiz edebilmek gerekmektedir. Nitekim Meksika-ABD veya Güney-Kuzey Kore örneklerini ele alırsak demografik özellikler olarak birbirine benzeyen bu ülkelerin girişimcilik seviyelerinin farklı olduğu görülmektedir (Robinson ve Acemoğlu., 2012). Bu durum ülkelerin kurumsal yapıları, ekonomik özgürlükleri vb. etkenler ile açıklanabilmektedir. Bu kadar farklı dinamiğe bağlı olan girişimcilik fenomeni dolayısı ile birçok araştırmaya konu olmuştur, olmaya da devam etmektedir. Girişimcilik ile alakalı yapılan araştırmaların hemen hemen hepsi girişimciliği kısaca belli riskler alarak kâr amacı gütmek olarak tanımlamaktadır (Formaini, 2001; Tüsiad, 2002; Smith, 1776). Bunun yanı sıra araştırmalar girişimciliği etkileyen bireysel faktörlere daha çok odaklanmış olup bunun yanında belli başlı çevresel faktörlerle beraber incelenmiştir (Hisrich, 1986; Lee 2006; Levesque ve Minniti, 2011; McClellands'ın 1965). Ancak girişimciliğin karmaşık ve birçok farklı faktörden etkilenen yapısı gereği, konu ile alakalı araştırmaların genişletilmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir.

Bu tez kapsamında, ekonominin büyümesi ve devamlılığı için gerekli olan girişimciliğin ülkeler tarafından yapılan yasal düzenlemelerden etkilenip etkilenmediği araştırılmak istenmiştir. Girişimciliği etkileyen bireysel faktörler dışarıda tutularak, bir girişimcinin, girişim faaliyetinde bulunabilmesi için yaşadığı veya yatırım yapmak istediği ülkedeki, yasal düzenlemelerin önemi incelenmiştir. Konu ile alakalı birçok araştırma yapılmış, fakat spesifik düzenlemeler ile ilgili araştırmalar sınırlı sayıda kalarak, sonuçlarında tutarsızlık bulunmaktadır. Stel vd. (2007) yaptığı çalışmada, girişim ile bürokratik işlem ve gereklilikler (süre, işlem sayısı ve maliyeti) arasında anlamlı bir sonuca ulaşamamıştır. Ancak, Klapper vd., (2006) çalışmada, işlem sayılarının fazlalığının, yeni iş kurma olasılıklarını negatif etkilediğini aynı zamanda firmaların gelişmesine engel teşkil ettiğini belirtmiştir.

İş gücü piyasa düzenlemeleri ile ilişkin çalışmalarda ise, Bosma (2009) yaptığı çalışmada, büyüme odaklı firmalarda sıkı düzenlemelerin negatif fakat düşük büyüme odaklı girişimlerde kayda değer bir sonuca ulaşamamıştır. Schutjens (2009) ise hem büyüme odaklı hemde düşük büyüme odaklı girişimleri negatif etkileyebileceğine değinmiştir. Sonuçlar ile ilgili bu tutarsızlıklardan dolayı yasal düzenlemelerin daha spesifik incelenmesi gerektiği sonucuna varılmıştır. Bu nedenle çalışmada, düzenlemeler spesifik olarak, lisanslama kısıtları, vergi uyum maliyetleri, bürokratik işlem ve gereklilikler, işe alma ve işten çıkarma maliyetleri, minimum

ücret düzenlemeleri, çalışma saatleri, son olarak ise kredi piyasa düzenlemeleri şeklinde ele alınarak çalışmanın bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. Çalışmanın bağımlı değişkeni ise her 1000 kişi başına düşen girişim yoğunluğu olarak ele belirlenmiştir. Çalışmada kurulan hipotezler, bahsedilen spesifik düzenlemeler ile ilgili sıkı veya esnek düzenlemelerin, girişim yoğunluğu üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik kurulmuştur. Kurulan hipotezleri test etmek amacıyla, panel veri analizi sabit etkiler modeli (fix effect model) kullanılmıştır. Çalışmanın verileri ise, bağımlı değişken olan girişimcilik için World Bank (Dünya Bankası) veri setinden yararlanılmıştır. Bağımsız değişkenler için ise, Fraser Institute Ekonomik Özgürlükler Endeksinin Regulations (Düzenlemeler) kısmının alt bileşenleri kullanılmıştır. Bu bağımsız değişkenler üç ana başlıkta toplanarak, iş hayatı düzenlemeleri, iş gücü piyasa düzenlemeleri ve kredi piyasa düzenlemeleri şeklinde ifade edilmiştir. Yapılan analiz bulgularına göre, çalışma saatleri, kredi piyasaları ve lisanslama kısıtları ile girişimcilik arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Bu durum literatürde girişimcilik ile etkileşimde olan dinamiklerin hala araştırılması gerektiğini göstermektedir.

Tezin devam eden bölümlerinde, girişimcilik kavramı ve tarihsel gelişimi açıklanacak olup ardından girişimciliği etkileyen bireysel ve kurumsal faktörlere değinilecektir. Dördüncü bölümde ise kavramsal çerçeve açıklanıp hipotezler sunulacaktır. Takip eden beşinci bölümde ise hipotez testleri için veri seti ve analiz yöntemi açıklanacaktır. Altıncı bölüm ise, araştırmanın bulguları sunulacaktır. Son olarak yedinci kısım ise araştırmanın bulguları, sonuçları, kısıtları tartışılarak değerlendirilecektir.

2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TANIMI

Girişimcilik, uzun yıllardır araştırmalara konu olan ve farklı kavramlar ile ilişkisi araştırılan bir fenomendir. Literatür incelendiği zaman, araştırmacıların alanları, farklı görüş ve disiplinleri bunun yanı sıra dönemlerin getirdiği yenilikler ve o döneme özgü özellikler girişimcilik olgusunu zenginleştirmiş ve farklılaştırmıştır. Bu durum girişimcilik tanımı üzerinde fikir ayrılıklarının hala devam ettiğini ve net bir kavram üzerinden ortak bir karara varılmadığını göstermektedir (David B., vd, 2002). Bu bağlamda öncelikle literatür derlenerek önde gelen tanımlarına yer verilecektir. Ardından ise Orta çağdan günümüze gelişen girişimcilik olgusunun tarihine değinilecektir.

Girişimcilik kavramı Latince “intare- giriş” sözcüğünden türeyerek gelmektedir (Korkmaz, 2000). Girişimci sözcüğünün Türk Dil Kurumunda karşılığı ise “üretim için bir işe girişen kimse, müteşebbis” ve “Ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse” olarak iki farklı tanımla yapılmaktadır (TDK, 2018). İngilizcede Merriam-Webster’e göre entre- ve pre- olarak ayrılarak “Bir işletmeyi organize eden, işleten ve risklerini üstelenen kişi” olarak tanımlanmaktadır. Fransızca ise “entreprende” kökünden gelerek bir işi yapmak veya bir işe girişmek anlamına gelmektedir (Fillion,2011). Girişimci üzerine genel yapılan tanımlar düşünüldüğü zaman girişimciyi, yenilikçi bir işletme kurarak onu organize eden, belli riskler alarak kâr amacı güden kimse olarak tanımlamak mümkündür.

Literatürde bilinen ve herkesçe kabul görmüş girişimcilik tanımını Fransız ekonomist Richard Cantillon 1755 yılında “önceden belirlenmemiş bir fiyata satmak amacıyla, fiyatı bilinen bir hammaddeyi almak” şeklinde yapmıştır (Sledzik,2003). Yine girişimcilik literatürünün erken dönemlerinde yapılan ve herkesçe kabul gören bir diğer tanım ise yine Fransız ekonomist J.B Say tarafından “üretim kaynaklarını olduğundan daha etkili ve verimli şekilde kullanmak” olarak tanımlanmıştır (Ripsas, 1998). Bunun yanı sıra J.B Say üretim faktörleri olarak bilinen emek, iş gücü ve sermaye üçlüsünün yanına dördüncü bir faktör olarak girişimciyi de eklemiştir (Durukan, 2006). Bu iki ekonomistin yaptığı tanımlara bakıldığında, girişimcilik kavramını dönemlerinin gereği daha çok üretim ile özdeşleştirdiklerini görmekteyiz. Bu durum ortaya, girişimciyi üretim faktörlerini bir araya getirerek değer yaratan kişi olarak gördükleri sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

20’inci yüzyılda girişimciliği ekonomik büyümenin bir katalizörü olarak ele alan Schumpeter ise girişimciliği, yenilikçilik ile ilişkilendirmiştir. Schumpeter’e göre girişimci “yenilik yapan ve bunu teknoloji ile entegrasyonunu sağlayan kimse” olarak tanımlanmıştır (Hebert ve Link, 2006). Bir girişimi başarılı kılacak en önemli özelliğin yenilikçi olması gerektiğini vurgulayan Schumpeter, bu yenilikçi sürece ayak uyduramayan girişimlerin başarısız olacaklarını belirtmiş ve oluşabilecek bu durumu yaratıcı yıkım kavramı ile açıklamıştır. Schumpeter’in

tanımını kabul eden İngiliz ekonomist Krizner ise, girişimciliğin belli bir süreç olduğunu ileri sürmüş ve girişimciliği “kar fırsatlarını doğru kullanmak” olarak tanımlamıştır. Bununla birlikte Schumpeter’e karşıt olarak bir girişimcinin geçmişte yaptığı hatalardan öğrendiğini ve o hataları düzeltmeye çalışarak piyasayı dengeye doğru yönlendirdiğini savunmuştur (Galindo ve Picazo, 2014). Bunun yanı sıra girişimcilik kavramını İngiliz literatürüne girmesini sağlayan John Stuart Mill girişimciyi elinde sermayesi olan kişi değil, bir işletmeyi yöneten, kar olanakları için riskler alabilen aynı zamanda işletme için yenilik yapabilen kişi olarak tanımlamaktadır (Formaini,2001). TÜSİAD “girişimcilik, girişimcilerin risk alma fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen ad” şeklinde bir tanım yapmıştır (Tüsiad, 2002). Yapılan bir diğer tanım ise üretim süreçlerinde yenilikler yaparak ürünü pazara sunabilmek ve bu faaliyetlerden kar elde edebilmek olarak tanımlamışlardır (Küçükaltan,2009). Başka bir tanımda ise “gereksinimleri karşılamak üzere iktisadi mal ve hizmet üretiminin gerçekleştirilmesi için üretim faktörlerini bir araya getiren kişi” olarak yapılmıştır (Karalar, 2001). OECD’nin (2013) yaptığı tanımda ise “yeni ürünlerin, süreçlerin veya pazarların tanımlanması ve bunların etkin kullanılması yolu ile değer üretmeye çalışan insanlar (iş sahipleri)” olarak yapılmıştır (Piacentini, 2013).

Yukarıda verilen tanımlamalardan anlaşılacağı gibi girişimcilik kavramının tanımında herhangi ortak bir karara varılamamıştır. 21’inci yüzyılda da önceden olduğu gibi tanımlar arası farklılıklar vardır. Bu farklılıkların temel nedeni girişimcilik kavramının birden fazla disiplinin içerisinde yer almasından kaynaklanmaktadır. Dolayısı ile sadece ekonomik açıdan değil sosyolojik ve psikolojik açıdan da ele almak gerekir.

Bu çalışma kapsamında girişimcilik, “bir kişi veya grubun belirli risklere katlanarak, kar elde etmek amacı ile yasal bir iş formatı biçiminde, kayıtlı olduğu sektörde yenilikçi ve ekonomik bir faaliyet başlatmak” olarak tanımlanacaktır.

3. GİRİŞİMCİLİK TARİHİ

İnsanlık tarihinin ilk zamanlarında ilkel toplumlarda yaşayan insanlar aslında bir girişimcinin tüm özelliklerini sergilemişlerdir. Fakat bunu ekonomik büyüme amacı ya da ticari bir kâr amacı güderek değil, kendi hayatlarını devam ettirebilmek adına yapmışlardır. Bu dönemde yaşayan insanlar belirli riskler alıp, yenilik ve icatlar yapma sureti ile hayatlarını sürdürmeye çalışmışlardır. Bu iki temel özellik olan, risk almak ve yenilik yapmak girişimcide olması gereken temel özelliklerdendir (Gümüšođlu ve Karagöz, 2014).

Orta çağda ise girişimcilik ticari kapitalizm ile ortaya çıkmıştır. Belirli bölgelerde bulunan ihtiyaç mallarını başka bölgelere taşıyarak pazarlayan Fenikeliler girişimciliğin ilk örnekleri olarak gösterilmektedir (Çelik,2006). Bununla beraber kilise, tüccar ve kraliyet mahkemesinin üyeleri, inovasyon, risk alma ve yargılama konusunda girişimci nitelikleri sergileyen faaliyetlerde bulunmuşlardır (Casson ve Casson, 2014).

Bu dönemlerin hemen akabinde Merkantilizm ve Fizyokrasi dönemleri başlamıştır. Merkantilizm döneminde devlet eli ile güçlendirme politikası öne çıkarak ekonominin her alanına müdahale edilmiştir. Bu dönemde amaç, devlet ve ekonominin eş zamanlı büyütölmek istenilmesi esasına dayanmaktadır. Merkantilizm döneminde yer alan girişimciler devlet tarafından desteklenerek ihracata yönetilmişlerdir. Gelişen ticaret ile güç kazanan girişimciler siyasi alanda da belli imtiyazlar kazanmışlardır (Aşkın vd, 2011). Fizyokrasi döneminde ise Merkantilizm de önemsenmeyen tarımsal üretim canlandırılmak istenilmiştir. Yani bir bakıma tarıma yatırım yapan girişimciler doğmuştur. Fizyokrat döneminin önemli ekonomistlerinden birisi olan Richard Cantillon “Essai sur la nature du commerce en general”adlı çalışması ile girişimcilik kavramını ekonomik bir analiz ile birleştirerek ortaya atan ilk kişi olmuştur (Özkul, 2007). Merkantilizmin aksine serbestlikten yana olan bu anlayışta girişimcilerin kendi çıkarlarına uygun rasyonel davranacaklarını öngörmüşlerdir.

18. yy. başlarında ise buharlı makinelerin bulunuşu ile sanayi devrimine geçilerek üretim hızlanmıştır. Bu hızlanma ile birlikte, önceden ilkel yöntemlerle üretim yapan küçük aile işletmeleri, makineler ile üretime başlayarak, seri üretime geçmişlerdir. Hızlanan ve farklılaşan üretim, istihdamı ve ticareti arttırarak ekonomileri büyötmeye başlamıştır. Sanayi devrimi ile birlikte loncalar ortadan kalkmış, özel mülkiyet kavramı yaygınlaşmış ve ticari sözleşmeler artmıştır. Bu durum girişim ve girişimcilerin önemini ortaya koymuştur. Girişimcilik olgusu bu noktadan sonra sadece ihtiyaç mallarını pazarlamak ve bunun sonucu kar elde etmek değil aynı zamanda sermaye birikimini yeni yatırımlara dönüştürme amacı gütmeye başlamıştır. (Çakmak, 2003).

Klasik iktisatta ise “ulusların zenginliği” adlı eserinde girişimcilik ve kapitalizmi tam olarak açıklayarak, bu iki kavramı özdeşleştiren Smith, kapitalist girişimci kavramını ortaya

sürmüştür. Kapitalist girişimciyi “geleceği öngörerek projeler tasarlayan, bu projeler için mantık çerçevesinde risk almaktan çekinemeyen kişi” olarak tanımlayıp kapitalist girişimcinin sahip olduğu temel özelliklerden bahsetmiştir (Sciascia ve Vita, 2004).

Neo-klasik iktisatçılar ise girişimciliği denge teorileri üzerinden düşünmüşlerdir. Denge teorisine göre herkes bütün girişimcilik fırsatlarından haberdar ve tüm süreç sistematik şekilde işlediğinden dolayı kimsenin bilmediği bir kar potansiyelinin, farkına varılma ihtimalinin düşük olduğunu belirtmişlerdir (Özkul,2007). Bu durum girişimcinin önemini azaltmıştır. Girişimci bu dönemde daha çok “sermayeyi yöneten, hızlı karar verebilen ve şirket içi koordinasyonu sağlayan kişi” olarak tanımlanmıştır. Dönemim ünlü ekonomisti Alfred Marshall girişimciyi “şirket içi tüm yönetsel fonksiyonları yerine getirerek sorumluluk alabilen kişi” olarak tanımlamıştır (Shane, 2000). Bu tanımlamalardan yola çıkarak neo klasik dönemde, denge teorisine göre başkalarının göremediği fırsatları görerek bir girişimcilik durumu söz konusu olmadığı için, risk alarak belirsiz bir durumdan keyif alabilen kişiler girişimci, belirsiz durumları daha az seven kişiler ise işçi olmayı seçmektedir (Khilstorm ve Laffont, 1979).

20. yüzyıla damgasını vurarak girişimciliğin modern anlamda ilk temelleri atan Schumpeter’e kadar birçok girişimcilik teorisi, girişimciliğin önemini belirtmede etkisiz kalmışlardır. Schumpeter ise ekonomik gelişme sürecinde girişimcinin en önemli aktörlerden birisi olduğunu ortaya koymuştur. Girişimcilik literatürüne en önemli katkıyı yapan Schumpeter girişimcilik ile inovasyonu özdeşleştirmiştir (O’farrell, 1985).

Schumpeter “The Theory of Economic Development” isimli eserinde girişimciyi bireysel olarak yeni kombinasyonlar ile ekonomiye yenilik getiren kişi olarak tanımlanmıştır. Aynı zamanda girişimci sadece yenilikçi değil, lider özelliklere sahip olması gerektiğini de vurgulamıştır (Aidis, 2003). Schumpeter’e göre girişimcinin hedefi yeni üretim modelleri oluşturarak eski üretim modellerinin şeklini değiştirmek ve böylece çıktılarda yenilik yapmak olarak algılanmaktadır (Er, 2002).

4. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Geçmiş yıllarda yapılan araştırmalarda girişimcilik tanımlarına yer verilmiş ve bir girişimcinin taşıması gereken özellikler açıklanmıştır. Ancak bir girişimcinin sadece risk alabilmek, fırsatları görebilmek, üretime yenilik getirebilmek gibi özellikler taşıyor olması girişimi tek başına gerçekleştirebileceği anlamı taşımamaktadır. Bu etkenlerin önemi yadsınamaz fakat tek başlarına yeterli değildirler. Bir girişimin oluşabilmesi için girişimcinin sahip olduğu özelliklerin yanı sıra onu etkileyen birçok bireysel ve çevresel faktör bulunmaktadır. Bireysel faktörler daha çok girişimcinin doğuştan elde ettiği veya sonradan öğrenerek ve deneyimleyerek kazandığı özelliklerin ortaya çıkartılmasında yardımcı olan etkenlerdir.

Bunlar kişinin aldığı eğitim, yaş, etnik köken vb. konuları içerirken, kurumsal faktörler, girişimin başarıya ulaşabilmesi için gerekli katalizörler olarak düşünülmelidir. Bunlar devlet düzenlemeleri, politikalar, vergilendirme gibi konuları içermektedir.

4.1. Girişimciliği Etkileyen Bireysel Faktörler

4.1.1. Demografik Özellikler

Bu yaklaşımda benzer geçmişe sahip olan kişilerin temelde aynı ya da benzer özelliklere sahip olabileceği varsayımından yola çıkmıştır. Demografik yaklaşımda benzer toplumlarda yaşayan insanların, aldığı eğitim, etnik yapı, aile gibi faktörler gereği girişim faaliyetlerinin de benzer olabileceği düşünülmektedir (Genty, vd. 2015).1991Araştırmalarda sıklıkla incelenen demografik özellikler, aile ve kişisel geçmişler olmuştur. Bunlar, doğum sırası, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, cinsiyet, ırk vb. değişkenleri kapsamaktadır (Bilge ve Bal, 2011).

4.1.1.1. Cinsiyet

Bir girişimi başlatmak ve o girişimin ihtiyaçlarını karşılamak her zaman yüksek finansal ve manevi riskler içermektedir. Araştırmalar, kadın ve erkek arasında sosyolojik bir problem olan eşitlik kavramının girişimcilik olgusunda da kendine yer edindiğini göstermektedir. Araştırmalar, erkek egemen toplumlarda yaşıyor olmamızın kadınların, kendilerine olan inancını azaltarak, onları daha çekimsiz bir biçime soktuğunu göstermektedir. Fakat gelişmiş ülkelerde kadınların hem sosyal hem ekonomik hayata en az erkekler kadar katkı yaptığı da bilinmektedir. Bu durum girişimcilik ile cinsiyet kavramının araştırılması gerektiğini göstermektedir.

Kadın girişimciler için bu risklerin yanı sıra bir de erkek dominant toplumda yaşıyor olmalarının getirmiş olduğu zorluklar bulunmaktadır (Hisrich, 1986). Kadınların başarılı olmasının önündeki en büyük engeller erkek egemen toplumlar, kadınlar için rol model eksikliği ve bunların getirdiği doğal sonuç olarak iş ile ilgili beceri eksikliği ve deneyim yetersizliğinden

kaynaklanmaktadır. Ancak literatür incelendiği zaman bazı çalışmalar kadın ve erkek girişimcilerin benzerliklerinin farklılıklarına göre daha fazla olduğunu ortaya çıkmıştır (Fagenson 1993) erkek ve kadın girişimcilerin kendilerine güvenlerinin, bağımsızlık seviyelerinin ve bir işin üstesinden gelme becerilerinin yüksek olduğu sonucuna varmıştır. Bununla beraber Minniti vd. (2015) Tayland, Çin ve Kuzey Afrika'yı içeren bir çalışmada erkek ve kadın girişimciler arasında istatistiksel bir farka rastlanmadığı görülmüştür. Bu çalışmalara karşıt olarak, Reynolds vd, (2004) kadınların, erkeklere göre bir işletme kurma ve bu işletmeyi yüksek karlara ulaştırma derecesinin çok daha az seviyelerde olduğu sonucuna varmışlardır. Miskin ve Rose (1990) kadın ve erkek girişimciler arasındaki farkların sebebini sosyo-ekonomik nedenlerden oluşabileceği sonucuna varmıştır. GEM(global entrepreneurship monitor) adı verilen dünya çapında anket tabanlı girişimcilik araştırmaları yürüten, konsorsiyum tarafından 18 ayrı ülkede yapılan 2002-2010 yılları arası araştırmalarda kadın erkek eşitsizliği nedeni ile girişim faaliyetlerinde, kadınlar erkeklere göre daha çekimser davrandıkları sonucuna varmışlardır (Kelley, vd. 2011).

4.1.1.2. Yaş

Avrupa Komisyonu 2018 yılında yayımladığı rapora göre son yıllarda birçok gelişmiş ülkenin popülasyonlarına bakıldığı zaman yaş ortalamalarının büyüdüğü görülmektedir. Toplumların yaş dağılımının değişmesi makroekonomik değişkenlere de etki etmektedir. Bu değişkenlerin arasında girişimcilik kavramı da mevcuttur. Girişimcilik kavramı incelendiği zaman, yaş ile ilgili bir kısıtlama veya sınırlama olmamasına rağmen, insanlar belli yaşların üzerine çıktıkları zaman girişimcilik istekleri farklı, sosyal veya ekonomik nedenlerden dolayı düşebilmektedir. Bu düşüşlerin nedenlerinin en başında yaşça büyük insanların risk almak için çekimser davranmaları düşünülebilmektedir (Hatak, vd. 2015). Yapılan Ampirik çalışmalar doğrultusunda girişimcilik istekleri 25 ila 34 yaş aralığında en yüksek noktaya ulaştığı görülmektedir. (Levesque ve Minniti, 2011)

Parker (2004) yaş faktörünün girişimciliği etkileyen en önemli faktör olduğunu ileri sürmüştür. Yapılan bir diğer çalışmada ise Lamotte ve Colovic (2013), 2001 ile 2009 yılları arası 53 ülke analiz edilerek, yaş dağılımı ile yeni oluşan girişim faaliyetleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulunan sonuçlara göre ise ülkelerdeki yaşlanma oranları arttıkça yeni girişimcilik faaliyetlerinin azaldığı görülmektedir. Bu durum gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde, özellikle girişimcilik faaliyetlerini etkileyerek ekonomik sonuçlar doğurabilmektedir.

Girişimcilik ile yaş ilişkisine bakıldı zaman 25-34 yaş arası girişimcilik isteği diğer yaş gruplarından daha fazla olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra 55-64 ve 18-24 yaş arası kişilerin girişimcilik niyetleri düşük seviyelerde yer almaktadır. Genç olarak adlandırılan bu 18-24 yaş

arası kişilerin girişimcilik seviyelerindeki düşüklüğünün sebebi genel olarak finansal anlamda yetersiz olmalarından kaynaklandığı görülmektedir (Karğın, vd., 2018).

4.1.1.3. Eğitim

Eğitim, insanların kendileri için yapabilecekleri en büyük ve en önemli yatırımlardan birisidir. Eğitim ile birlikte insanlar sadece bilgi kazanarak yeteneklerini geliştirmezler. Aynı zamanda eğitim ile birlikte yaşam standartlarını yükseltmektedirler. Bireyler, kişisel özelliklerini aile ile beraber öğrenirken, eğitim ile bu kazanılan öğretiler çoğaltılarak dışa vurulmaktadır. Girişimcilik eğitiminin amacı, eğitim alan kişileri sadece iş hayatına hazırlamak değil, aynı zamanda bireysel olarak kendi yaşantısında alması gereken birçok karar durumlarında da kişilere yardımcı olmasını sağlamaktır. Girişimcilik eğitimi, kişilerde öz yeterlilik duygusunu arttırmaktadır. Bunun yanı sıra eğitim almış kişiler, girişim başlatmakta almayanlara göre daha öz güvenli oldukları belirlenmiştir (Deveci ve Çepni, 2011). Eğitim düzeyi yüksek olan bireylerde rekabet yoğun, ileri teknoloji gerektiren alanlara yönelirken, eğitim düzeyi düşük olan kişilerin girişimcilik faaliyetleri ise bir yenilikten çok geçmiş deneyimler ve teknolojiler üzerine dayalı olmaktadır (Nur ve Eretaş, 2013).

Lee (2006) yaptığı çalışmada okul ve eğitim sisteminin girişimcilik özelliklerini ortaya çıkartmak ve geliştirmek için kilit rol oynadığını belirtmiştir. Okulların ders müfredatlarının yenilikçilik, yaratıcılık ve risk alma özelliklerini geliştirmesinin yanı sıra, bağımsızlığı özendirmeye odaklanmasının gerektiğini savunmuştur. Araştırmalar incelendiği zaman farklı farklı eğitim metotlarının da girişimcilik özelliklerini geliştirmede etkin rol oynadığını göstermektedir. Bu eğitim çeşitlerinin başında iş başı eğitim gelmektedir. Fakat bazı çalışmalar girişimcilik eğitimlerinin girişim ve girişimcilerin ihtiyaçlarına cevap vermediğini öne sürmektedir. Shephard ve Douglas (1996) girişimcilik disiplininde kolay öğretilen (işletme ve yönetim becerileri) ve kolay öğretilenmeyen (yaratıcılık ve yenilikçilik) konular olarak ikiye ayırmıştır.

4.1.1.4. Etnik Yapı

“Etnik” sıfat olarak insanlar arasındaki farklılıkları ifade etmekte kullanılmaktadır. “Etnik yapı” ise grup ile bağlantılı düşünüldüğü zaman grup üyelerinin ortak bir köken ve kültür hakkında bazı farkındalıklara sahip olduğunu ifade etmektedir (Aldrich, 1990). İngiltere’de yapılan 6 farklı etnik grup üzerine yapılan bir araştırmada göç nedenleri, gelenekler, konuşulan dil, eğitim düzeyi, vb. kültürel değişkenlerin girişimcilik üzerinde etkili oldukları sonucuna varmışlardır. Yapılan bu araştırmada Doğu Afrika kökenli Asyalılar daha çok aile gelenekleri olan ticarete yönelmektedirler. Bununla birlikte ulusal veya uluslararası ticaret yapan firmalarını

kurma aşamasında daha çok aile finansmanına yönelme eğilimi göstermektedirler. Bunun yanı sıra Kıbrıslı Türkler finansal kazançlarını arttırmak için serbest meslekleri tercih etmektedirler. Birkaç yıllık iş deneyiminden sonra genellikle baba mesleklerine dönerek, kendi işlerini kurma eğilimi göstermektedirler. İşletme kurarken aile finansmanına güven diğerlerine göre daha az seviyededir. Ancak aile içi işçiliğine güvenmektedirler (Basu ve Altınay, 2002).

4.1.2. Girişimci Davranışı

Genel tanım itibari ile literatürde ortak kabul edilen girişimci özelliklerine bakıldığı zaman en yaygın olanları, risk alabilmek ve yenilikçi olmak olduğunu görmekteyiz. Fakat bazı durumlarda bu özelliklerin tek başlarına yeterli olmadığı belirtilmektedir. Aynı girişimcilik özelliklerine sahip iki birey, birbirinden daha başarılı olabilmektedir. Bunun nedeni ise beşerî faktörlerdir. Dolayısı ile girişimci davranışlarını incelemek girişimcilik olgusunu daha iyi analiz etmemize yardımcı olacaktır.

4.1.2.1. Girişimsel Oryantasyon

Küreselleşen dünyada ayakta kalmaya çalışan firmaların oluşturmak zorunda oldukları ve tüm çalışanlar tarafından benimsenmesi zorunlu olan işletme kültürleri vardır. İşletme kültürleri, firmaları rakip firmalar ile olan rekabetinde öne geçirerek avantaj sağlayacaklardır (Baker ve Sinkula, 2009). Stratejik oryantasyon “uzun vadede güç kazanmak sebebiyle oluşturulan, çalışanların normlarını, değerlerini, inançlarını temel alan ve firma stratejisine uygun firma davranışları oluşturma eğilimleridir” (Bulut, vd. 2009). Bu eğilimler kültür ile ilişkisini açıklamaktadır. Bu davranış oluşturma eğilimleri arasında market oryantasyonu, girişimsel oryantasyon ve ürün oryantasyonu yer almaktadır (Hong, vd. 2013).

Tezin konusu gereği burada girişimsel oryantasyon açıklanacaktır. Girişimsel oryantasyon, rekabet eden firmaların, girişimci davranış ve süreçlerini nasıl sergileyeceğini ifade etmek için kullanılmaktadır. Girişimsel oryantasyonun, (bağımsızlık, yenilikçilik, risk alabilmek, pro-aktiflik, agresif rekabet) olarak beş farklı ölçütü vardır (Lumpkin ve Dess., 2001). Girişimsel oryantasyon, firma operasyonlarını, risk alma becerisini, fırsatları net olarak görebilmesini ve pazarda başarı ile rekabet etmesini sağlamaktadır (Lan, Wu., 2010).

4.1.2.2. Risk Tutumu ve Başarısızlık Korkusu

LinkedIn kurucusu Reid Hoffman girişimcilik sürecini “uçurumdan atlayarak bir uçağı tamir etmek” olarak tanımlamıştır. Girişimcilik bilinmezliğe dalmak olarak bilinmektedir. Dolayısı ile bir girişimcinin olmazsa olmaz özelliği risk alabilme becerisidir (Cacciotti ve Hayton., 2015). Araştırmalara göre girişimciler için, alınacak riskin sonuçlarının boyutu, alınacak olan

riskini derecesini etkilemektedir. Macko ve Tyszka (2009) öğrenciler üzerindeki bir araştırmasında grup üyelerinin risk alma eğilimlerini ölçmüştür. Daha önceden hiçbir girişimde bulunmamış ve bulunmayı düşünmeyen bir öğrenci grubu, ikinci olarak okulda girişimcilik dersleri almış bir öğrenci grubu, üçüncü olarak ise daha önce girişim faaliyetlerinde bulunmuş bir öğrenci grubunu ele alınmıştır. Sonuçlara göre daha önce girişim faaliyetlerinde bulunan grubun risk alma seviyesi en yüksek çıkmıştır. Birinci grubun ise en düşük olarak sonuçlanmıştır. Fakat bunların yanı sıra diğer birkaç çalışmada ise McClelland (1961), başarılı girişimcilerin daha ılımlı şekilde risk aldıklarını belirterek, risk alma oranlarını %50-%50 olarak belirtmiştir. Bunun yanı sıra Brockhaus (1980) girişimcilerin diğer yöneticiler ile kıyaslamış ve aralarında risk alma konusunda çok büyük farklılıklar olmadığını ortaya koymuştur Raynor (1974) yaptığı çalışmada başarı odaklı girişimcilerin risk alma yüzdelerini %50-%50'nin de altında yapmalarını gerektiğini savunarak, bu durumun girişimci kariyerlerini uzatmasına yarayacağı sonucuna varmıştır.

Bir girişim başlatmaya karar veren bireyler birçok sorumluluk almak durumunda kalmaktadırlar. Alınan bu sorumluluklar bireylerde stres yaratmaktadır (Goldsby ve Kuratko, 2005). Bu stres ve sorumluluklara karşı güçlü durabilen bireyler işlerini devam ettirerek büyütme şansı yakalamaktadırlar (Karabulut, 2009). Girişimcilik olgusu içerisinde en önemli faktör insandır. Dolayısıyla bu girişimcilik süreçleri farklı davranış ve duygu tutumları barındırmaktadır. Bu duygu durumları girişimcilik süreçlerine hem pozitif hem de negatif yönde etki etmektedir. Pozitif olanlar, hırs, iyimserlik, coşku vb. gibi duygulardır. Negatif olanlar ise şüphe ve başarısızlık korkusudur.

4.1.2.3. Vizyon

Vizyon örgütsel bağlamda, ileriye görebilmek, rekabet sahasında üstünlük sağlayabilecek avantajları yakalayabilmek ve yönetimin nitelik ve niceliklerini arttırmak için çok önemli bir olgudur (Çetin, 2009). Basit anlamda vizyon, varılmak istenilen nokta, olunmak istenilen durum olarak tanımlanabilir. Vizyon daha iyi yönetim ve etkin bir organizasyon yapısı için olduğu kadar çağdaş dünyanın giderek ve hızla artan ihtiyaçlarını ve gerekliliklerini yakalamak için hayati önem taşımaktadır. Bir diğer ifadeyle hem örgütsel hem bireysel anlamda kendini ileriye taşımak isteyen girişimciler için çok önemli bir unsurdur. Örgütlerin dinamik yapısı gereği, girişimcilerin devamlı olarak değişimi aramaları ve değişimden korkmamaları gerekmektedir. Dolayısıyla vizyon sahibi girişimciler, örgütlerin ve o örgütün paydaşları için devamlı kendilerini geliştirerek yeniliğe açık durumdadırlar.

Girişimciler, risk almaktan çekinmeyen, fırsatları kaçırmayan ve vizyonlarını hayata geçirmek için tüm kaynakları kullanan kimselerdir (Cherwitz ve Sullivan, 2002). Girişimciler kendi vizyonlarını gerçekleştirmek için hırslı ve tutkulu şekilde çalışmaktadırlar. Bu özellik ile

diğer bireylerden ayrılmaktadırlar (Eddy ve Vanderlinden., 2006). Özetle vizyon sahibi bir girişimci organizasyonun hedeflerine daha kolay ulaşmasını sağlamaktadır.

4.1.2.4. Lider Girişimci

Bir girişimcinin lider özelliklere sahip olması, kurmak istediği organizasyonun özellikle kuruluş aşamasında astlarına ilham vermesi ve onları etkileyebilmesi, astların bireysel çıkarlarından çok kurulan organizasyonun çıkarlarını kollayabilmesi için hayati önem taşımaktadır. Genel anlamda organizasyonlar genellikle sürekli değişen ve gelişen teknolojik yenilikler ile yoğun rekabet ortamında birbirlerine üstünlük sağlamaya çalışmaktadırlar. Bu gibi alanlarda ayakta kalmaya çalışan organizasyonlar gelişen ve değişen çevre şartlarına devamlı uyum içinde olmak durumundadır. Bu noktada girişimin liderleri organizasyonun hayatta kalabilmesi, büyümesi ve verimli hale gelebilmesi için hayati önem taşımaktadır (Eyal ve Kark, 2004).

Literatürde aynı zamanda girişimciliği, kurumun aşamalı olarak kurulması ve uygulamaya geçilmesi için sabit eğilimi olan ve aynı zamanda hem kurum içi hem kurum dışı çevrelerde radikal yenilikler başlatmaya hevesli olan kimseler olarak tanımlanmaktadırlar (Kemelgor, 2002).

Lider bir girişimcide olması gereken özellikler ise vizyon, risk alabilme yeteneği, problem çözebilmeye kabiliyeti, karar verici ve stratejik girişimler başlatabilme yeteneği olarak sıralanmaktadır (Fernald, vd. 2005).

Sonuç olarak, örgütsel başarı için piyasaların dinamik ve belirsiz yapısı gereği örgüt çalışanlarını ortak ve zor hedefler etrafında toplamadan ve ortak bir amaca yöneltmeden başarı elde etmek neredeyse imkânsız hale gelmiştir. Bunun bir sonucu olarak lider ve vizyon sahibi bir girişimci piyasa durumuna göre strateji belirlemesi gerekmektedir. Aynı zamanda astlarını etkileyerek ortak amaca yöneltmesi zorunludur (Tağ, 2011).

4.1.2.5. Karar Verme Biçimleri

Karar verme süreci ile ilgili teoriler üç bileşenden oluşmaktadır. Papadakis, vd. (1998) Bunlar sırasıyla çevre faktörü, alınacak kararın kendisine özgü özellikleri ve karar vericinin kendisi şeklinde sıralanmaktadır. Bu üç değişken karar verme sürecinde devamlı etkileşim halindedirler Genel anlamda karar teorisi literatürde üç ayrı başlık altında toplanmıştır (Ivanova ve Gibcus, 2003). Klasik rasyonalite anlayışına göre karar verme durumunda, karar verici tam anlamıyla rasyonel davranarak kendi çıkarını maksimum yapacak şekilde karar almaktadır. Karar alma sürecinde etkili olan çevre koşulları ve rekabet edilen pazarların yapısının değişken olması ve kusursuz yapıda olmamasından dolayı sınırlı rasyonalite teorisi ortaya çıkmıştır.

Sınırlı rasyonalite teorisi insanların problem çözme yeteneğinin sınırlı olabileceğini, kendi için en iyi olabilecek kararı verebilmek için bütün koşulları her zaman düşünemeyeceğini baz almaktadır. Bunun yanı sıra bu teoriye göre, insanlar her zaman kendileri için en iyi ya da optimal kararı vermek için uğraşmayacaklarını, çoğu zaman kendilerini tatmin edecek bir sonucu kabul edeceklerini savunmaktadır. Sınırlı rasyonalite anlayışına göre girişimci kararlarını verirken ön yargı ve sezgilerine güvenerek hareket etmektedir (Busenitz,1999).

Karar vericiler, yalnızca az sayıda alternatifi değerlendirerek ve sorunun sadece birkaç önemli yönüne odaklanarak karar verme eğilimi göstermektedirler (Kruger ve Dickson, 1994).

Çeşitli ampirik çalışmalar karar verici mercilerin, karar verme süreçlerini basitleştirmek için sıklıkla sezgilerine başvurdukları ve sonuç olarak akıl dışı ön yargılar sergilediklerini göstermektedir. Neo-klasik rasyonalite teorisine göre ise karar verme aşamasına yardımcı olacak testlere göre karar vermenin doğru olacağını vurgulamaktadır. Bunlar, SWOT analizleri, fayda-maliyet analizleri ve net bugünkü değer analizleri vb.

Her girişimci fırsatları farklı yorumlayarak karar vermektedirler. Bu bağlamda girişimcilerin karar verme süreçlerini bilmek, alınacak kararların altında yatan sebepleri daha iyi analiz etmeye imkân tanıyacaktır.

4.2.1.6. İşe Bağlılık

Örgütler canlı organizmalar gibi düşünülmelidir. Örgüt çalışanları bireysel çıkarlarından çok örgütün çıkarları maksimize edecek şekilde motive edilmelidir. Aksi takdirde bireysel başarı güdüsünü tatmin etmek adına bireyselleşen çalışanlar başarılı olsalar dahi örgüte zarar verme ihtimalleri artabilmektedir. Bu bağlamda çalışanların örgüte bağlılık duygularını maksimize etmek için çalışmalar yapılmalıdır (Kaya ve Selçuk, 2007). Literatürde örgütsel bağlılık duygusal, normatif ve maddi bağlılıklardır olarak 3 farklı nedene dayanmaktadır (Allen ve Meyer, 1990).

Duygusal bağlılık, kişinin sadece örgüte bağlı olmaktan memnun olduğu, kendini o örgüte bağlı hissettiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu tarz bir bağlılık örgütün sunduğu imkanların yanında kişilerin karakterleri ile alakalı bir olgudur. Zorunluluk durumunda ise kişinin örgüt çıkarlarını bireysel çıkarlarının önünde tutarak kendini örgüte adanması olarak algılanmaktadır. Bu durum ise örgütsel kimlik süreci başlamaktadır (Durna ve Eren, 2005).

Örgütsel kimlik, pasif bir örgütsel sadakatten çok aktif bir ilişki kurarak, örgüt refahına katkıda bulunmak için kişilerin kendilerinden bir şeyler vermeye gönülden istekli olma durumlarında ortaya çıkmaktadır. (Mowday ve Steers, 1979).

Son olarak ise maddi bağlılık durumları söz konusudur. Bu durumda ise kişilerin bireysel çıkarlar nedeni ile örgüte bağlı olma durumudur. Maddi bağlılık; çalışma uzunluğuna dayalı kıdem tazminatları, yapılan yatırımların karşılığını alma isteği gibi durumları içermektedir. Bu

durumlarda devam edilmesi durumunda elde edilecek kar ile örgütten ayrılma durumunda oluşabilecek maliyetler değerlendirilerek karar alınmaktadır (Allen ve Meyer, 1990).

Sonuç olarak girişimcilerin de diğer örgüt mensupları gibi örgüte bağlılığı arttıkça örgüt çıkarlarını bireysel çıkarlarının önünde tutacağı ve böylelikle örgütleri istenilen hedeflere ulaştırabileceği düşünülmektedir.

4.1.3. Bilişsel Faktörler ve Kişilik

Literatürde birçok kez girişimcilik ile kişilik özelliklerinin etkileşim halinde bulunduğu belirtilmiştir. Buna göre bir girişimcinin davranışlarının ve kişilik özelliklerinin dikkat ile incelenmesi karmaşık yapıda olan girişimcilik sürecinin, temel süreçlerini ve kilit noktalarını daha iyi analiz edebilmemize yardımcı olacaktır (Baron,2007).

4.1.3.1. Beş Faktörlü Kişilik Modeli

TDK'ya göre kişilik, "bir kimseye özgü belirgin bir özellik, manevi ve ruhsal bütünlüklerin bütünü, şahsiyet" olarak tanımlanmaktadır. Literatürde kabul edilen kişilik belirlenmesinde kullanılan beş faktörlü kişilik modeli, insanların kişiliklerini belirlemede ortak bir kanı oluşturmaktadır. Bu kişilik özelliklerinin girişimcilik niyeti ve performansı üzerinde etkisi olduğu ampirik çalışmalarda görülmektedir (Barrickve Mount, 1991).

Beş Faktörlü Kişilik modelinin söz konusu faktörleri nevroitiklik (duygusal kararlılık), uyumluluk, sorumluluk, açıklık, dışa dönüklüktür. Son yıllarda ise bir altıncı faktör olarak dürüstlük ve tevazu faktörü üzerine tartışmalar yer almaktadır. Fakat genel kabul gören beş faktör vardır (Ashton ve Lee, 2000)

4.1.3.1.1. Sorumluluk Duygusu

Sorumluluk duygusu, bireysel başarı seviyesi, iş yapma motivasyonu, organizasyon ve planlama, irade ve geleneksel normları kendi kendine kontrol ve kabul etmesini, başkalarına karşı erdem ve sorumluluğu tanımlayan bir kişilik boyutudur (Zhao, vd. 2010). Literatürde kişilik faktörünün tüm meslek gruplarında meydana getirdiği iş performansına etkisini gösteren ampirik çalışmalar mevcuttur (Luther vd., 2014; Barrick ve Mount, 1991; Zhao vd. 2010; Ashton ve Lee, 2007).

Çalışma sonuçlarına göre sorumluluk duygusu ve belirli bir dereceye kadar nevroitiklik, diğer beş değişkene göre iş performansına olan etkisi daha fazla olduğu görülmektedir (Barrick, vd. 2001). Bazı çalışmalarda sorumluluk duygusu yerine riayet ve güven kavramlarının kullanıldığı görülmektedir.

McClelland'ın (1965) başarı motivasyonu çalışmalarında, yüksek başarı ihtiyacı hisseden kişiler, yaptıkları işin sonuçları üzerinde kontrol sahibi oldukları, orta seviye başarısızlık riskleri olabilen ve performansları hakkında doğrudan ve zamanında geri bildirim almayı imkanı kılan işlere yönelmektedirler. Bu durum bu kişileri geleneksel işlerindense, girişimcilik alanına yönlendirmektedir. Sorumluluk duygusunu belirleyen iş yapma motivasyonu, yüksek başarı ihtiyacı gibi özellikler girişimcilik rolü ile ilintili kavramlar olmaları muhtemel bir durumdur.

4.1.3.2. Uyumluluk

Dışa dönüklük gibi uyumlulukta kişilerarası davranış boyutları arasında değerlendirilmektedir. Bu özellik kişilerin öz saygısını etkilemektedir. Aynı zamanda sosyal davranışlarına da biçim vermektedir. Bu terim güven, açıklık, özgecilik (çıkarcı gözetmeden diğer kişilere iyilik yapmak), itaat, alçakgönüllülük, yumuşak başlılık gibi sıfatlar ile özdeşleşmektedir (Costa, vd., 1991).

Girişimciler ve yöneticiler arasındaki farklara değinilen bir çalışmada, girişimcilerin birçok önemli durumlarda şirket için nihai karar verici durumunda oldukları için doğal yapıları gereği uyumluluk faktöründe düşük puan almaktadırlar. Yöneticiler, astları olan kişilerle daha uyumlu ve verimli olmak adına daha fazla çaba sarf etmektedirler. Girişimcilerin doğası gereği daha bağımsız, şüpheli ve çıkarıcı olmak durumunda kalmaktadırlar (Envick ve Langford, 2000).

4.1.3.3. Dışa Dönüklük

Dışa dönüklük kendine güvenen, baskın karakterli ve enerjiklik olarak tanımlanmaktadır. Dışa dönük kişiler, neşeli ve iyimser yönleri baskın olmaktadır. Bu özellik iyi bir lider olmanın önemli özelliklerinden biri olarak gösterilmektedir (Antoncic vd., 2013)

Costa vd., (1984) girişimcilik ile ilgili olan iş olanaklarını tercih etme ve girişimcilik fırsatlarını yakalama oranı ile dışa dönüklük arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır (Howard vd., 1995) yaptığı çalışmada girişimci karaktere sahip kişilerde dışa dönüklük ve sorumluluk duygusu diğer faktörlere göre daha yüksek seviyede çıkmıştır.

Zhang vd., (2009) çalışmasında ise dışa dönüklük ve nevroz faktörlerini girişimcilik üzerindeki genetik etkenlerin aracılığı olarak ele almışlardır. Araştırmanın sonucunda ise bu iki faktörün kadınların girişimci olma eğilimlerinde daha az miktarda rol oynadığı ancak istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa sahip oldukları sonucuna varmışlardır.

Dışa dönüklük özelliğinin başarılı bir girişimci için önemli bir özellik olması beklendik bir durum olarak karşılanabilir. Bunun nedeni ise dışa dönük insanlar daha fazla sosyal beceriye

sahip olmaktadır. Bu durum bir girişimi başlatırken, o girişimi için insanları etkileme ve ikna etme aynı zamanda ortak bir amaca yönlendirmede etkili olmaktadır.

4.1.3.4. Açıklık

Schumpeter girişimciliği tanımlarken, genel anlamda yenilikçi ve yaratıcı insanlar olarak tanımlamıştır. Girişimcilik inovasyon yolu ile fırsatları yakalayıp değer yaratmak olarak nitelendirilebilir. Tanımlara bakarsak yenilik ve özgünlük girişimciliğin temelini oluşturmaktadır. Açıklık faktörü sanatçı ruhlu, meraklı, hayal gücü kuvvetli, anlayışlı, özgün, geniş ilgi alanı gibi sıfatlarla açıklanmaktadır (McCrae ve John, 1992). Bu sıfatlar tanımlarla ilintili düşünüldüğü zaman açıklık faktörü ile girişimciliğin pozitif etkileştiği sonucuna varılabilir. Antoncic (2013) yaptığı çalışmada açıklık faktörü ile girişimcilik arasında yüksek düzeyde ilişki olduğu sonucuna varmışlardır.

Bu sonuçtan yola çıkarak açıklık faktöründen yüksek puan alan kişilerin, düşük puan alan kişilere göre daha yaratıcı, hayal gücü kuvvetli ve entelektüel olduklarını belirtmişlerdir. Bu durumun girişimci olma eğilimi üzerinde de yüksek etkisi olduğunu savunmuşlardır. Nordvik vd., (1998) girişimcilerin diğer idari personellere göre açıklık faktörü üzerinde daha yüksek puan aldıklarını belirtmişlerdir. Bu durumu ise girişimcilerin kıt kaynakları kullanmadaki yaratıcı olma zorunluluğundan kaynaklı olabileceği sonucuna varmışlardır. Bu çalışmaların yanı sıra Ciavarella (2008) açıklığın bir ticari girişimin uzun vadeli sürdürülebilirliği ile negatif ilişkisini tespit etmişlerdir.

4.1.3.5. Nevrotiklik

Literatürde duygusal denge olarak da adlandırılan nevroitiklik bir bireyin duygusal istikrarının olmadığı anlamını taşımaktadır. Bu faktör iki yönlüdür. Bir yönde duygusal stabilite varken diğer yönde ise nevroitiklik vardır. Nevrotiklik faktöründe yüksek puan alan kişiler, sıklıkla ruh hali değişimleri, düşük öz güven ve depresyon hali, düşüncesizlik, farkındalığı düşük haller sergilemektedirler (Nga ve Shamuganathan, 2010). Nevrotik bireylerden, girişimciliği özelliklerinden olan inovasyon konusunda kendine güven ya da yakınlık duyma gibi kazanımlar beklenmemektedir. Bu faktörde yüksek puan alan bireylerin genelde korku, öfke, suçluluk, utanç, iğrenme, kaygı gibi duygu durumlarına eğilimlidirler. Yapılan çalışmada ise beklendiği gibi nevroitiklik ile girişimcilik niyeti arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır (Brice, 2004).

Nevrotik bireyler ayrıca, yeni durumlardan korkma, bağımlılık ve çaresizlik duygularına duyarlı olma eğilimindedirler. Konu ile ilgili yapılan çalışmalar nevroitiklik üzerine yüksek puan alan kişilerin inovatif bir kültürden gelmedikleri ortaya çıkmıştır (Judge ve Cable, 1997).

Crane ve Crane (2007) yaptığı çalışmada, devamlı olarak yönetsel problemlerinin yanında birde kıt kaynakları verimli olarak kullanım zorunluluğundan dolayı sürekli olarak stres altında olan girişimcilerin, yüksek oranda iyimserlik ve duygusal zekâya sahip olması gerektiğini savunmuşlardır.

4.1.3.2. Başarı İhtiyacı

Mcclellands'ın başarı ihtiyacı teorisine göre, yüksek başarı ihtiyacı duyan kişiler diğer iş kollarına oranla girişimciliğe yönelmektedirler. Dolayısı ile başarı ihtiyacının ekonomik gelişmeyi de etkilediğini belirtmiştir. İşletme kurucularının daha yüksek başarı ihtiyaç seviyesine sahip olduklarını ve işi geliştirip, büyütme için başarı odaklı olmaları gerektiğini savunmuştur. Yapılan çalışmada ise girişimcilik programlarına katılmanın başarı seviyesi ve denetim odağı üzerinde etkisi olduğu sonucuna varmışlardır (Hensmark, 1998).

Bazı araştırmalar, parasal faktörlerin, girişimciliğin başlangıç aşamasında genel memnuniyeti belirleyen faktörlerde başarı motivasyonunu hala geride bıraktığını göstermektedir (Block ve Koellinger, 2009).

Ancak bu durum göz önüne alınsa dahi, insanlar hala yeni girişimcilik çabalarında genel olarak düşük kazanç düzeyini kabul etmeye isteklidirler (Hansemark, 2003). Bu komplike durum, girişimlerin o girişimi başlatan kişiye getirdiği kontrol, bağımsızlık, başarı için çaba göstermek gibi faydaların, parasal kazanç düşüklüğünü dengelediği düşünülmektedir (Carragher vd. 2010). Başarı ihtiyacı birçok çalışma tarafından öngörü ölçütü olarak kullanılmaktadır. Fakat tek başına bir girişimcilik niyetinin önemli bir bileşeni olsa dahi, nedenini tamamen açıklamak için yeterli değildir (Cover ve Johnson, 1976).

4.1.3.3. Öz yeterlilik İnancı

İnsan davranışlarını etkileyen belirleyici faktörlerin başında öz yeterlilik gelmektedir. Öz yeterlilik, insanların, arzulanan bir sonuca ulaşmak için gereken belirli bir eylemi gerçekleştirebilmek için yeteneklerine olan inançları olarak tanımlanmaktadır (Luszczynska, vd., 2005).

Bandura (1991) bireylerin, düşüncelerini, duygularını ve eylemlerini kontrol edebilecek bir öz sisteme sahip olduklarını belirtmiştir. Bu öz sistem kişinin bilişsel ve duyuşsal yapılarına ev sahipliği yaparak, başkalarından öğrenme, alternatif stratejiler geliştirme, kendi davranışlarını düzenleme ve yansıtma gibi yetenekleri sembolize etmektedir Pajares (1996).

Bir girişimci için öz yeterlilik inancının yüksek olması, kendine saygı duymak ve başlattığı bir girişimin devamını getirmek için gerekli olan yetkinliklere sahip olduğuna inanmasıdır. Ancak bu durumda başarıya ulaşabilme şansları artmaktadır (Dündar ve Ağaca, 2007).

Chen vd., (1998), öğrenciler ve küçük işletme yöneticileri üzerinde yaptığı ampirik çalışmada, öğrenciler arasında öz yeterlilik skoru yüksek olanlar kendi işini kurma niyetinde oldukları sonucuna varmışlardır. Aynı zamanda girişimcilik bölümü okuyan öğrencilerde diğer öğrencilere göre pazarlama, yönetim ve finans konularında kendine güvenleri diğer öğrencilere göre yüksek düzeyde çıkmıştır. Araştırmanın diğer sonucu ise bir girişim başlatan kişilerin başlatmayanlara oranla, inovasyon ve risk alma konusundaki özgüvenleri daha yüksek düzeyde çıkmıştır.

Wilson vd., (2007) öz yeterlilik ve girişim başlatma niyeti ile cinsiyet arasındaki ilişkiye bakmıştır. Sonuçlara göre düşük öz yeterliliğe sahip kadınlarda düşük düzeyde girişim başlatma niyeti gözlenmiştir.

Bunun yanı sıra Koh (1996), kendine güven yani öz yeterlilik, girişimci için önemli bir özellik olduğunu, aynı zamanda kendine güvenin kontrol odağı, risk alma eğilimi ve belirsizlik toleransı gibi diğer psikolojik faktörle de ilintili olduğunu savunmuşlardır.

4.1.3.4. Denetim Odağı

Kontrol veya denetim odağı olarak adlandırılan bu terim, bazı kişilerin aktif, esnek ve zor koşullarla başa çıkmaya istekli olduklarını, bazı kişilerin ise olumsuz duygulara kapılmalarının nedenlerini açıklamak için kullanılmaktadır. Kısaca kişilerin davranış çıktılarının değişikliğini açıklamaya yaramaktadır. Terim ilk olarak Rotters'ın sosyal öğrenme teorisi ile ortaya çıkmıştır. Bu teoriye göre denetim veya kontrol odağı, genel olarak kişisel özellikler ve/veya eylemler ve buna bağlı olarak sonuçlar arasındaki ilişkiyi açıklamak için kullanılmıştır (Lefcourt, 1991).

Kontrol odağı iki şekilde farklılaşmaktadır. Bunlardan ilki dış denetim odağı yani, kişinin kendi eylemlerinin kendi yarattığı durumların dışında yani, olayların tamamen şansın, kaderin, doğru zamanda doğru yerde olduklarından veya güçlü başkaları tarafından gerçekleştiğine inanmaktadır. İç kontrol odağı ise kişinin olayları, kendi özelliklerine veya eylemlerinin sonucu olduğuna inanması olarak tanımlanmaktadır (Ahmed, 1985).

Rahim, (1996) girişimcilerin, yöneticilere göre daha yüksek seviyede içsel denetim odağına sahip olduklarını belirtmiştir. Evans ve Leighton, (1989) çalışmasında, performanslarının büyük ölçüde kendi eylemlerine bağlı olduğuna inanan kişilerin girişim başlatma eğilimleri yüksek düzeyde çıkmıştır. Brouckhous ve Hortwitz, (1986) daha çok iç denetime sahip öğrencilerin girişim niyetleri olamayanlara göre daha yüksek çıkmıştır. Bunların aksine Cromie ve Callaghan, (1992) yaptıkları çalışmada yöneticiler arasında denetim odağı ile ilinti herhangi bir ilişki tespit etmemişlerdir.

Kroeck vd., (2010) çalışmasında ise siyahi Amerikalıların, Anadili İspanyolca olan Latin Amerikalılara göre daha içsel odaklı olduklarını tespit etmiştir. Siyah Amerikalılar kendi işlerindeki başarılarını ve kazandıkları ödüllerini kendi performansları ile ilişkilendirmektedir.

4.1.3.5. Yaratıcılık

Literatürde, girişimciliğin birçok farklı tanımı yapılarak, başarılı girişimci özellikleri kişisel faktörlerle ilintili incelenmiştir. Yaratıcılık kavramı bu faktörlerden birisidir. Girişimcilik ile yaratıcılığı ilk kez ilişkilendiren, yaratıcı yıkım teorisi ile Schumpeter olmuştur. Yaratıcılık, ilgili olduğu disipline ve uygulamaya bağlı olarak farklı anlamlara gelebilmektedir. Yaratıcılık, entelektüel gelişme ile deneyimin birleşmesinden meydana gelmektedir (Nyström,1993).

Torrance ve Rockstein (1988) yaratıcılık tanımını, oluşan problemlere, eksikliklere veya bilgi boşluklarına farkında olma süreci, çözüm aramak, tahminde bulunmak, alternatifler bularak onları test etmek, mükemmelleştirmek şeklinde yapılmıştır. Bu eylemler olmadan herhangi bir girişimcilikten bahsetmenin mümkün olmadığını eklemiştir.

Morrison ve Johnston (2003) yaratıcılık kavramını, problem çözme, farklı bakış açıları geliştirme, kendine güven, iletişim ve diğer konularda kendini geliştirmek ile ilişkilendirmiştir.

Başarılı girişimciler hemen hemen her gün karşılaşılabilecekleri zorluklar ve sorunlar karşısında, çözümler üretmeli ve devamlı olarak yenilik kapsamında kendine ve girişimine yatırım yapmalıdır. Aksi halde hızlı gelişen toplumlarda direnme ihtimali yok denecek kadar azdır (Ward,2004).

4.1.4.1. Entelektüel Sermaye

Stewart ve Ruckdeschel, (1998) entelektüel sermayeyi, işletmeye rekabet avantajı sağlayacak olan ve çalışanlarının bildiği tüm bilgiler olarak tanımlanmıştır. Bu tanımını geliştirerek, refah yükseltmek için kullanılan entelektüel materyallerin, bilgi, entelektüel mülkiyet, deneyim olarak belirtmiştir.

Girişimciler, girişimci için gerekli olan bazı özellikleri doğuştan kazandığı gibi bazılarını da deneyim ve kişinin çevresi yani sosyal yaşamı doğrultusunda kazanmaktadır. Sonrada kazanılan bu özelliklerin veya yetkinliklerin toplamına entelektüel sermaye adı verilmektedir. Bir girişimci için doğuştan kazanılan özellikler kadar önem taşımaktadır.

4.1.4.2. Bilgi ve Yetkinlikler

Beşerî sermaye, kişilerin elde ettiği bilgi ve yetkinlikler, eğitim ve deneyimlerini kapsamaktadır. Sahip olunan beşerî sermaye, girişimcilik fırsatlarını yakalayıp, bu fırsatları pozitif şekilde değerlendirme sürecini kapsamaktadır. Aynı zamanda beşerî sermaye, finansal ve fiziksel sermaye gibi faydalı olan kaynakları edinmede yardımcı olmaktadır.

Unger vd., (2011) yaptığı çalışmada, başarı ile beşerî sermaye arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Shane, (1999) yaptığı çalışmada, önceden kazanılan bilgi ve

deneyimlerin fırsatları yakalamada etkili olduğunu belirtmiştir. Bunları yanı sıra birçok araştırma gelecek yıllarda beşerî sermayenin olduğundan daha önem kazanacağını düşünmektedir. Bu durumun sebebi ise gelecekte teknoloji ile birlikte bilgi-yoğun bir iş ortamının oluşma olasılığının yüksek olmasıdır. (Bosma vd., 2004; Hoing, 2001; Pennings vd., 1998).

Risk sermayedarları, yatırım kararlarını alırken, yönetsel beceri ve deneyimleri bunun yanında bilgi ve yetkinlikleri yani beşerî sermayeyi, önemli bir kriter olarak görmektedirler (Zacharakis ve Meyer, 2000).

4.1.4.3. Tecrübe

Kişiler, genellikle bir girişim başlatmadan önce, başka iş ve iş ortamlarında çalışarak deneyim kazanmaktadırlar. Araştırmalara göre başka bir iş kurarak veya başka bir organizasyonda çalışanların, daha önce deneyime olmayan kişilere göre pazar ve rakip araştırmasında, gelir gider tahminlemede, bütçe oluşturmada, iki katı kadar daha başarılı oldukları görülmüştür. (Tüsiad, 2002).

Çalışmasına göre, girişimcilerin birçoğu girişim başlatmadan önce çeşitli kurum veya kuruluşlarda çalışmışlardır. Fakat ampirik olan bu çalışmada, toplam deneyim ve girişimcilik seviyesi arasındaki ilişki etkileşim olabilecek seviyede çıkmamıştır (Rider vd., 2013).

4.2. Girişimciliği Etkileyen Kurumsal Faktörler

Girişimcilik için gerekli olan bireysel faktörlerin yanı sıra kurumsal faktörler alt başlığında resmi çevreden (devlet politikaları, kanun ve düzenlemeler, vergilendirme, bürokrasi, mülkiyet hakları, iş gücü piyasa düzenlemeleri, devlet destekleri ve ticari ve yasal altyapı) bahsedilecektir. Bunların yanı sıra resmi olmayan çevre alt başlığında, kültür ve normlar incelenecektir.

4.2.1.1. Kurumlar (Resmi Çevre)

Kurumlar, politik, sosyal ve ekonomik etkileşimleri yapılandıran, ticarete düzeni sağlamak ve belirsiz durumları azaltmak için insanlar tarafından geliştirilmiş kısıtlardır. North'un teorisine göre formal kurumlar "formal, politik-ekonomik yasalar ve kontratları içermektedir. İnformal kurumlar ise yazılı olmayan kurallar, norm ve davranışları içermektedir (North, 1991).

Girişimciler tarafından kurulan organizasyonlar, resmi ve resmi olmayan kurumsal çerçevede sağlanan imkân ve kısıtlamalara uyacak şekilde faaliyet ve stratejilerini belirlemektedirler (Aidis vd., 2009). Dolayısı ile kişiler girişim başlatmak için gerekli özelliklere sahip olsa dahi ülkelerin kurumsal yapıları bir girişimi rahatlıkla engelleyebilir veya bunun tam tersi şeklinde teşvik ederek gerçekleşmesini sağlayabilmektedir.

Entegrasyonun hızla arttığı küresel ekonomilerde yatırımcılar doğrudan veya dolaylı olarak kendi ülkelerinde bir girişim başlattıkları gibi başka ülkelerde de girişimler başlatmaktadırlar. Bu tarz durumlarda girişimciler başka ülke sınırları içerisinde bir girişim kararı alırken finansman olanakları, mülkiyet hakları, bürokrasi, vergi politikaları, kanun üstünlüğü, iş gücü piyasası, gibi etkenler göz önüne alınmaktadır (Buchanan, vd., 2011).

Acemoğlu, (2003) bir çalışmasında, kaliteli ve düzgün kurumların üç önemli özelliğine vurgu yapmıştır. Bunlardan ilki toplumdaki herkes için eşit mülkiyet hakları, toplumun tüm kesimleri için eşit yatırım hakkı ve ticaret teşvikleri ve kanunların üstünlüğü olarak belirtmiştir.

4.2.1.1.1. Devlet Politikaları

Devamlı olarak gelişen girişimcilik, ülkelere ekonomik büyüme ve gelişme sağlamaktadır. Bu gelişmeler hükümet politikalarının girişimci faaliyetlerini desteklemede nasıl ve ne derece etkili olabileceği konusunu gündeme getirmiştir. Fakat uzun yıllar boyunca girişimci sektör, politik ve sosyal nedenlerden dolayı sanayi politikasının dışında kalmıştır. Fakat 1980'lerde batılı ülkelerin rekabetçi üretimi sürdürememesi ve hizmet sektöründeki artışa karşın kamuya ait olan işletmelerin özelleştirilmesi endüstri üzerindeki politikaların azaltılması ile sonuçlanmıştır (Minniti, 2008).

Audretsch ve Thurik (2001) girişimcilik sektörünün, endüstriyel faaliyetlerin bilgi yoğun ekonomik faaliyetlere kayması ile önem kazandığını vurgulamıştır. Bunun sonucu olarak daha küçük ve esnek bilgi yoğun firmalar ekonomide önem kazanmışlardır. Bu durum yenilenmiş bir girişimcilik politikasının ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

Girişimcilik faaliyetleri dinamik ve değişken yapıda olmasından ötürü her ülkenin farklı stratejilerine uygun girişimcilik politikaları mevcuttur. Yani tek bir politika ile yürütülebilecek bir durum söz konusu değildir (Wagner ve Sternberg, 2004). Örnek olarak ABD için doğrudan destekler sınırlı, fakat yeni kurulan işletmeler veya KOBİler için engellemeler düşük seviyededir. AB ülkeleri için ise yüksek düzeyde engeller bulunurken, KOBİler için doğrudan destek kaynakları yüksek seviyededir (KOSGEB, 2015). Aynı zamanda birçok hükümet, girişimcilerin karşılaştıkları finansal zorlukları azaltabilmek için banka kredileri yerine kredi garanti fonu ve mikro-finans programları gibi politikalara yönelmişlerdir (Harrison, vd., 2004).

4.2.1.1.2 Kanun ve Düzenlemeler

Ülkeler belirledikleri girişimcilik politikaları bağlamında KOBİ ve girişimcileri yasa ve düzenlemeler yolu ile destekleyerek yeni açılan firma oranlarını arttırmak istemektedirler (Levie, 2011).

De Soto ve Taylor (2011) ekonomik aktiviteler için kanun düzenlemeleri iyi ve kötü olarak sınıflandırmıştır. Temel olarak iyi kanunlar, girişimcinin çıkarlarını koruyan, ekonomik etkinliği garanti eden ve hızlandıran, girişimcinin verim ve etkinliğini arttıran kanunlar olarak tanımlamıştır. Kötü yasalar olarak tanımlananlar ise gereksiz ve yoğun düzenlemelerdir. Bu kötü olarak sınıflanan yasalar girişimciler için değil, tüketiciler, çalışanlar, çevre ve finansal kuruluşlar için olduklarını ileri sürmüştür.

Girişimcilik politikasını oluşturanlar genellikle düşük regülasyon ya da yüksek regülasyon ile destekleme olarak iki farklı yol izlemektedirler. Düşük regülasyon stratejisini seçen hükümetler, bir girişimin faaliyete geçmesini mümkün olduğunca hızlı ve ucuz şekilde tamamlatarak, ticaret yaparken işlem sayılarını ve düzenleme sayılarını minimuma indirmek yolu ile kolaylık sağlamaktadır (Stel, vd., 2007). Düşük düzenleme stratejisini seçen ülkelere örnek olarak ABD verilebilir. Alternatif diğer bir yol ise, vergi mükellefleri yolu ile hükümetin küçük ve yeni kurulan firmaları desteklemesi olarak belirlenmektedir. AB ülkeleri bu seçeneği kullanmaktadır (KOSGEB, 2015).

Djankov vd. (2002) yılında yaptığı çalışmada yüksek düzenlemelerin yapıldığı ülkelerin demokratikleşme sürecini olumsuz etkileme ihtimallerinin yükseldiğini, yozlaşmanın bir karakteristik özellik olarak yer alabileceğini ve refah seviyelerinin düşebileceği sonucuna varmıştır. Fakat bazı ülkeler yüksek regülasyonlar ile yeni firmaları başlatma süreçlerini zorlaştırmaya devam etmektedirler.

Klapper vd. (2006) araştırmalarında, limited şirket kurmak isteyen kişilerin karşılaştıkları ve yerine getirmek ile yükümlü oldukları gereklilikler ve ağır düzenlemeleri incelemişlerdir. Ülkelerdeki yeni firma kuruluş sayılarını araştırarak aralarındaki farklılıklara bakılmıştır. İtalya'da bulunun on binlerce küçük firmanın, birleşerek yeni firmalar kurması beklenmektedir ancak bu oran Fransa, Almanya ve İngiltere'de %13,5 iken İtalya'da sadece %3,8 olarak belirlenmiştir. Bu durumun bir sebebi limited şirket kurmadaki ağır bürokratik düzenlemeler olarak gösterilmektedir. Bu durumun sebeplerinden biri olarak ise düşük sermaye ile yeni işletme başlatan dolandırıcıların, masum tüketici ve sermaye yatırımcılarını dolandırma olasılığının olması olarak düşünülmüştür.

4.2.1.1.3. Vergi Uyum ve Bürokrasi

Bürokrasi bir devlet veya belli bir örgütlenmeyi yönetebilmek ve yürütebilme adına düzenlenen, kurallar ve işlemlere, bu kural ve işlemleri yöneten resmi görev alan memur ya da bürokrat adı verilen kişilerin de dahil olduğu bir sistemdir (Çakır, 2014).

Bürokrasi bir girişim başlatabilmek için gerekli olan süreyi ve işlemleri ne ölçüde kolaylaştıracağına karar veren bir sistem olarak düşünülebilir. Bu işlemleri hazırlayan ve yöneten bürokratların etik, doğru ve hızlı kararlar alması girişim veya yatırım kararlarını doğrudan

etkilemektedir. Bir ülkede bürokrasi gereği bir girişim başlatabilmek aylar sürerken, diğer bir ülkede dakikalar hatta online(çevrim-içi) olarak dahi yapılabilmektedir.

Literatür incelendiği zaman bürokrasinin girişimciliği birkaç farklı şekilde etkileyebileceği sonucuna varılmaktadır. İlk olarak bürokratik yaşamın, çalışanların tutumlarını ve zihinsel eğilimlerini değişikliğe uğratabileceği bu sayede girişim olanaklarını azaltabileceği yönünde olmaktadır. Bürokrasi yüksek iş alanlarında çalışmak, girişimcilik için gerekli olan becerilerin gelişmesini engelleyebilir ve buna bağlı olarak girişimcilik düşüncesi değersizleşebilmektedir. Bürokrasi yüksek kurumlar iş istikrarı ve buna bağlı iş yerinde yükselme ihtimali sağlamaktadır. Dolayısı ile çalışanlar için yeni bir girişim kurmanın fırsat maliyeti yükselir (Sorensen, 2007).

Lazear (2005) başarılı bir girişimcilik için çok çeşitli iş kollarında uzmanlaşmaya ihtiyaç duyduğunu belirtmiştir. Farklı iş deneyimlerine sahip bireylerin girişimcilik faaliyetlerinde daha başarılı olabileceğini savunmuştur.

Özetle bürokrasiler, işletmelerin kurulması, aktif hale gelebilmesi ve gelişmesi önünde herhangi bir yük yaratmadan uygulanırsa girişim potansiyellerine ve buna bağlı ekonomik gelişme için engel teşkil etmeyecektir. Aksi halde girişim niyetlerini negatif etkileme ihtimali vardır (Svenson, 2008).

Girişimcilerin bir diğer büyük problemi ise vergilendirme sistemlerinin getirdiği ağır mali yüklerdir. Vergi politikaları sadece yeni bir girişim faaliyetini değil hali hazırda kurulu olan firmalarında nasıl örgütlenmesi gerektiğini etkileyen bir sistemdir (Bruce ve Mohsin, 2006).

Stenkula (2012) vergi sisteminin girişimcilik faaliyetlerine üç farklı biçimde etkilediğini belirtmiştir. Bunlar, serbest meslek arzını teşvik edici, kaçınma etkisi: vergi yüklerinden kurtulmak için girişimcilik faaliyetlerinden yararlanmak, sigorta etkisi: insanların almak istedikleri risk miktarı üzerinden girişimcilik faaliyetlerini etkilemektedir.

Lingier vd. (2008) çalışmasında Avusturalya için, küçük işletme sektörleri için vergi uyum maliyetlerini içsel ve dışsal olarak, iki kısımda incelemiştir. Küçük sektörleri tanımlarken, 50 veya daha az tam zamanlı çalışanı olan ve yıllık cirosu 2 milyon doların altında olan sektörler Avusturalya da küçük işletme sektörleri olarak sınıflandırıldığı için bunu genel bir tanım olarak almıştır. Genel olarak 2009/2010 mali yılı için işletme çalışanları vergi ödeme işlemleri için toplam 493 saat harcadıklarını belirtmiştir.

4.2.1.1.4. İş Gücü Piyasa Düzenlemeleri

Girişim başlatabilmek adına ülkelerdeki iş gücü piyasalarına hâkim olmak ve onları iyi analiz etmek gerekmektedir. Yeni kurulmuş veya gelişmek isteyen girişimler için iş gücü en önemli faktörlerden birisidir. Küresel ekonomilerde ancak nitelikli iş gücüne sahip firmalar ayakta kalıp, rekabetlerini sürdürebilmektedirler. Araştırma konusu gereği iş gücü piyasaları alt

başlığında işe alma ve işten çıkarma maliyetlerinin girişimcilik üzerindeki etkilerine bakılacaktır. Örnek olarak, yabancı işçilerin işe alınmasını önleyen sıkı düzenlemeler, vasıflı kişilerin işe alınmasını engelleyebilmektedir. Bir firmanın büyüklüğü arttıkça işe alma ve işten çıkarma maliyetlerinin artması büyümesini durduracak nitelikte olabilir (World Bank, 2013).

İşe alma maliyetleri: tüm sosyal güvenlik ödemeleri (emeklilik fonu, hastalık, doğum ve sağlık sigortası, iş yeri kazaları, aile yardımı ve diğer diğer zorunlu katkılar). Aynı zamanda işe alımlarda uygulanan bordro vergisi incelenecektir. İşten çıkarma maliyetleri ise: tazminat ve yerine alınacak kişinin maliyeti şeklinde ifade edilmektedir (Stel vd., 2007).

4.2.1.1.5. Mülkiyet Haklarına Sağlanan Koruma

Mülkiyet hakları, bireylere sağlanan, belirli kaynaklar ile ilgili ayrıcalık ve sınırlamaları tanımlayan sosyal kurumları içermektedir. Bu taşınabilir veya taşınmaz kaynakların özel mülkiyeti, yasal çerçevede kullanım hakkı, satma hakkı veya başkalarına transfer hakkı, başkalarının bu kaynakların kullanımını engelleme hakkı olarak tanımlanmaktadır (Mahoney, 2005).

Mülkiyet hakları sisteminin iki temel işlevi vardır: Hakları tanımlamak ve bu hakları veya malı başka birine devir etmek. Kuralları belirleyerek hakları tanımlamak “Bir şeye sahip olmak ne demektir? “Bu hakları tahsis ederek “Kim ne yapma hakkına sahi? “Sorularına yanıt vermektedir (Vanberg, 1998). Temelde iki önemli anlama sahiptir. Bunlar ekonomik mülkiyet hakkı ve yasal mülkiyet haklarıdır. Ekonomik mülkiyet hakkı, ekonomik bir malı kullanma ve bu malları başkalarına devretme gücü olarak tanımlanır. Buna karşılık yasal mülkiyet hakları ise otorite veya devletin resmen bir kişinin mülkü olarak tanıdığı ve uygulamaya koyduğu haklardır. Eğer bu haklarda herhangi bir ihlal söz konusu olursa hükümetin harekete ve kişileri koruyacağı beklentisi vardır (Harper, 2011). Bu tanımlardan anlaşılacak üzere mülkiyet hakları 4 ana başlıkta toplanır.

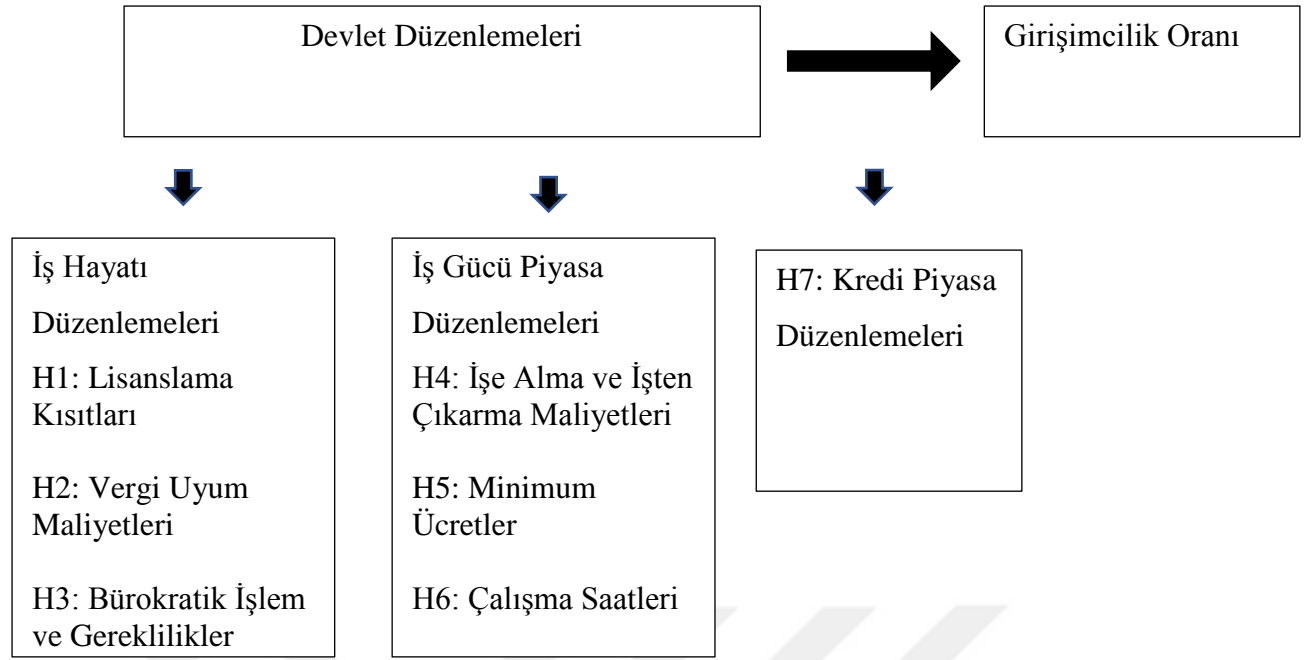
Bir varlığın nasıl kullanılacağını içeren haklar, bir varlıktan kazanç elde etme hakkı, diğer kişilerin varlıkları kullanım hakkını engelleme, varlık haklarının kullanım ve satma hakkını başkalarına devretme (satma) hakkı (Ata ve Şahbaz, 2013). Devletlerden beklenen bu hakların korunması durumu, girişimcilik niyetleri ile yakından ilgilidir.

5. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

Girişimcilik kavram ve girişimciliğin ilişkili olduğu konular, yıllar boyunca tartışılmış üzerine birçok araştırmalar yapılmıştır. Tez kapsamında ele alınan literatür derlemesinde bu araştırmaların bazılarında yer verilmiştir. Girişimcilik tanımları ve yapılan çalışmalar üzerinden düşünüldüğü zaman girişimcilik için bazı gerekli kişisel özelliklere sahip olunması gerektiği sonucuna varılabilmektedir. Fakat konunun sadece bu gerekli özelliklere sahip olan herkesin bir girişim başlatabileceği veya girişim başlatma eğiliminde olabileceğini söylemek, girişimciliği etkileyen kurumsal faktörleri göz ardı etmek olacaktır. Yapılan araştırmaların sonuçları neticesinde girişimcilik kavramının, onu etkileyen bireysel ve kurumsal faktörlerden ayrı, tek başına düşünülmemeyeceği sonucuna varılmasına sebep olmuştur. Girişimcilik için hayati önem taşıyan ülkelerin kurumsal yapıları bir girişim fikrini başlamadan bitirebilir veya olgunlaşmasına engel teşkil edebilmektedir. O halde girişimciliği etkileyen bu kurumsal faktörlerin etki düzeyini belirlemek gerekli ve hayatidir. Kurumların etki derecesini belirlemek, ülke içerisinde girişim niyeti olan ve yetkinliklerini taşıyan insanlar için ve aynı zamanda yabancı yatırımcılar için yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

Yukarı kısımda kurumsal faktörler başlığı altında yapılan açıklamalar ile ülkelerin kurumsal yapılarının girişimciliği nasıl etkilediğini araştırma sonuçları ile desteklenerek açıklanmıştır. Bu çalışmada, elde olan verilere istinaden içerisinden birkaç tanesini alarak konuyu daha spesifik hale getirmeye yarayacak ve özele inildiği için daha detaylı ve net bilgi sağlamaya yarayacaktır. Yapılacak ölçümleme için, panel veri analizi sabit etkiler yöntemi ile aralarında sebep sonuç ilişkisi olabileceğini düşünülen değişkenler analiz edilerek, incelenecektir. Kurulan modelde bağımlı değişken “her 1000 kişi başına düşen girişim yoğunluğu” olup aralarında ilişki inceleyeceğimiz yedi farklı bağımsız değişken aşağıdaki bölümlerde detaylı olarak tek tek ele alınacaktır.

İncelenecek değişkenler Şekil 4.1’ de gösterilmiştir.



Şekil 5. 1. Kavramsal Çerçeve ve Değişkenler

5.1 Girişimciliği Etkileyen Kurumsal Faktör Hipotezi

Girişimcilik kavramını etkileyen önemli unsurların birisinin de devlet düzenlemeleri olduğunu daha önce de belirtilmiştir. İki ülke üzerinden örneklemek gerekirse, Ukrayna ve Rusya örneklerini incelemek gerekmektedir. Her iki ülkede birbirine kültür, dil, ekonomik çevre, iklim gibi özellikler bakımından çok benzemektedir. Her iki ülkede de girişimciliği arttırmak için çeşitli yasalar ve düzenlemeler yapılmıştır. Fakat bu iki ülkedeki girişimcilik faaliyetleri diğer ülkelere göre daha yavaş ilerlemektedir. Örnek olarak her 10.000 kişi başına düşen küçük orta ölçekli işletme sayısı Avrupa ülkelerinde 30'lara çıkarken, Ukrayna'da 5.7, Rusya'da ise bu sayı 6'dır. Bu durumun sebepleri ise kurumsal yapı itibari ile oluşan pazara giriş engelleri, yüksek ve komplike vergi oranları, devamlı değişen düzenleme ve yasalar, yüksek kredi faizleri, kalifiye işgücüne erişim zorluğu, olarak gösterilmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak 2009 yılı iş yapma kolaylığını ölçen Dünya Bankası verilerine göre 181 ekonomi içerisinde Rusya 120 Ukrayna 145. sırada yer almışlardır (Iakovleva vd., 2013).

Yukarda verilen örnekten yola çıkarak girişimcilik için önemli bir yere sahip olan iş gücü piyasa düzenlemeleri, iş hayatı düzenlemeleri ve kredi piyasa düzenlemeleri incelenecektir.

Aşağıdaki bölümlerde bu ana başlıklar tek tek incelenerek hipotezleri ile birlikte açıklanacaktır.

5.1.1. İş Hayatı Düzenlemeleri

Küreselleşme son hızla devam ederken ülkeler, sadece ulusal anlamda değil uluslararası sermayeyi kendine çekme uğraşı vermektedirler. Dünyadaki herkes artık dolaylı veya doğrudan yatırımlar ile kendi ülkeleri dışında bir ülkeye yatırım yapmaya ve oradaki teşviklerden yararlanmaya çalışmaktadır. Yatırımcı çekmek isteyen ülkeler ise, çeşitli düzenlemeler ile hem ulusal hem uluslararası girişimcilik olgusunu canlandırarak, ekonomik büyüme sağlamak istemektedirler. Bu bağlamda iş hayatı düzenlemeleri incelenerek, bu başlık altında lisanslama sınırlamaları, vergi uyum maliyetleri ve bürokratik işlem ve gereklilikler incelenecektir.

5.1.1.1. Lisans Kısıtlamaları

Bu başlık altında, bir bina inşa etmek için ihtiyaç duyulan, zaman, izinler, prosedürler ve maliyetleri içermektedir. Çoğu Ülke ekonomisi incelendiği zaman, inşaat sektörünün GSYH'nin yüzde 5-7 sini oluşturduğunu görülmektedir. Aynı zamanda Avrupa'da inşaat sektörü istihdamın yüzde 7 sini oluşturarak en büyük istihdam yaratan sektör olmuştur (OECD, 2010).

Toplamda, ABD, Avrupa ve Japonya'da 40 milyondan fazla kişi inşaat sektöründe çalıştığı bilinmektedir. Bu durum yaklaşık olarak bir inşaat projesine doğrudan bağlı her 10 iş için, yerel ekonomide 8 ayrı iş kolu oluşturmaktadır. Dolayısı ile girişimciler için, önemli bir iş kolunu oluşturmaktadır. Bu iş kolu ile ilgili gerekli izin ve yasalar ülkelerdeki yabancı veya yerel yatırımcı için hayati bir öneme sahip olduğu düşünülmektedir (Agyeman vd., 2016).

Büyük bir iş kolu olmasının ve aynı zamanda ekonomilerdeki rolünün önemli olmasının yanı sıra inşaat sektörü için izinler, lisanslama işlemleri ve uygulanan yasalar, yanlış bina yapılmasını önleyerek halk sağlığını korumaya çalışmaktadır. Konu ile ilgili iyi işleyen izinler ve yasaların, mülkiyet haklarına katkıda bulunarak, sermaye oluşumuna da yardımcı olduğu düşünülmektedir (Hampson vd., 2014).

Fakat bu izin ve işlemlerin zaman alıcı ve maliyetli olması durumunda yatırımcılar, izin alma işlemlerinden kaçmaya çalışmaktadırlar. Çalışmalara göre gelişmiş ülkelerdeki yapılan inşaatların yüzde 60 ile 70 oranı izinsiz veya lisans işlemlerini tam olarak yerine getirmemektedir (OECD,2010). Çalışmada bu durumun bir nedeni olarak inşaat ruhsatlandırma işlemlerinin birkaç farklı kurumun yapabiliyor olmasından kaynaklanmakta olduğunu belirtilmiştir. Dolayısı ile ruhsat veya izin işlemlerini tamamlamak isteyen yatırımcılar farklı bürokratik işlemlere tabi tutulmaktadır. Bu durum yolsuzlukların da önünü açmaktadır. Dünya bankası girişim anketi veri analizlerinde, inşaat izin ve onay sürecinin karmaşık yapısı ve maliyetinin rüşvet ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir (de soto, 2000).

İnşaat lisans ve işlem sürecine ilişkin yasaların düzenlenmesi ve uygulanmasının yolsuzluk seviyelerini de aşağı çekebilme ihtimalini göstermektedir. Bunun yanı sıra iyi

düzenlemeler, izin sürecini zaman ve maliyet yönünden pozitif etkilerken, halk sağlığını da korumaktadır.

Son yıllarda konu ile ilgili ciddi reformlar yapan ülkelerin amacı bu işlem ve süreci kısaltarak ülkelerindeki yatırımları arttırmaktır. İngiltere ülkeler içinde konu ile alakalı reform yapan gelişmiş ülkelerin başında gelmektedir. 2008 yılında İngiltere denetçi mekanizmasını daha geniş kullanarak yıllar içerisinde 8 farklı prosedürü sonlandırarak, lisans onay işlemlerini 49 gün kısaltmayı başarmıştır (Ciccione ve Papaioannou, 2010).

2009 yılı içerisinde Hong Kong yerel yönetimi “daha akıllı uygulama ve düzenlemeler” isimli bir program başlatmışlardır. Bu program dahilinde 6 farklı ajansı ve iki özel kuruluşu tek bir çatı altında birleştirerek, inşaat ile ilgili izinlerin alınmasını kolaylaştırmıştır.

Tablo 5. 1. 2018/2019 yılı Lisanslama işlemlerini kolaylaştırıcı işlemler

Yenilikler	Ülkeler	Önemli noktalar
İzin işlemi için azaltılan gün sayısı	Azerbaycan, Botswana, Çin, El Salvador, Etiyopya, Yunanistan, Hindistan, Rusya, Malta, Sırbistan, Sri Lanka, Tayvan, Zimbabwe	Sri Lanka birkaç bina sertifikasını işlemden çıkartarak lisans gün sayısını azalttı.
Geliştirilmiş süreç ve işlemler	Azerbaycan, Botswana, Çin, EL Salvador, Yunanistan, Kosova, Malezya, Malta, Sırbistan, Sri Lanka, Ukrayna	Kosova denetimler için inşaat mühendislerini yetkilendirerek, inşaat izinleri ile uğraşmayı kolaylaştırdı.
Yeni bina düzenlemeleri	Çin, Fil dişi sahilleri, Gabon, Gana, Madagaskar, Peru, Filipinler, Togo	Peru ve Gana teknik incelemelerden sorumlu müfettişler için daha katı nitelikler getirerek inşaatlarının kalitelerini arttırdı. Filipinler risk yönetimi uygulamaları ile binalarını daha güvenli hale getirmişlerdir.
Şeffaflık	Burundi, Çin, Hindistan, Sri Lanka, Türkiye, Uruguay	Burundi, inşaat ile ilgili düzenlemeleri çevrimiçi ve ücretsiz yayınlayarak şeffaflığı arttırdı.
Harç ücretleri düşürme	Azerbaycan, Kamboçya, Çin, Gabon, Yunanistan, Hindistan, Makedonya, Togo, Madagaskar	Makedonya arazi geliştirme ücretlerini düşürmüştür.
Tek onay kurumu	Azerbaycan, Beyaz Rusya, Çin, Sri Lanka, Tayvan, Zimbabwe	Zimbabwe, bina plan onayları için tek bir yeri yetkilendirerek, inşaat ruhsatları ile daha hızlı ilgilenmiştir.
Elektronik ortama geçiş	Çin, Hindistan, Rusya, Sırbistan, Tayvan, Uruguay	Sırbistan izin işlemleri e ortama aktararak zamandan tasarruf etmiştir.

Kaynak: Doing Business, 2019.

Shahadan vd. (2014) yaptığı çalışmada, inşaat izinleri endeksi ile yabancı yatırımcı arasında önemli bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Bu endeks standart bir depo kurmak için yasal izinlerin alınmasının, maliyeti ve süresini dikkate almaktadır. Ortalama olarak endekste ki bir birimlik negatif değişim yabancı yatırımcının azalmasına sebebiyet vermektedir.

Del bo (2009) yabancı yatırımcılar için doğrudan yatırımın yapılması için, ucuz ve vasıflı iş gücü, uygun maliyetler, iyi tasarlanmış yasa ve düzenlemeler, kolay ve az sayıda prosedürlerin önemini vurgulayarak, inşaat ve yol ağları, elektrik sistemleri, iletişim sistemlerinin bir ülkeye yatırım yapmak isteyen yatırımcılar için çok önemli olduğunu savunmuştur.

Yapılan çalışmalardan anlaşılacağı üzere bir ülkenin ekonomisinin önemli bir kısmını oluşturan inşaat sektörüne ilişkin yasal düzenlemeler girişimciler için hayati önem taşımaktadır. Konu ile alakalı yasal düzenlemelerin azlığı ya da uygulanmaması söz konusu olduğu durumlarda yolsuzluk durumları da ortaya çıkmaktadır. İyi yasal düzenlemeler ve gerekli şekilde uygulanan kurallar ve gerektiği durumlarda reform yolu ile kısaltılan işlem süreçleri girişimciler için önem teşkil etmektedir. Bu durumda aşağıdaki hipotez sunulmuştur.

H1: Bir iş başlatmak için ihtiyaç duyulan lisanslama kısıtları azaldıkça girişimcilik oranı artar.

5.1.1.2. Vergi Uyum Maliyetleri

Vergi ödemelerinin yükü net bir şekilde, biçimsel olarak caydırıcı olmak ile birlikte, vergi uyum yükünün (vergi iadeleri hazırlama, dosyalama, ödeme yapma ve vergi kurumlarıyla direkt etkileşimde olma) zaman ve maliyet olarak ağır olabileceği düşünülmektedir. Hatta bazı durumlarda vergi uyum maliyetleri verginin parasal değerinden daha maliyetli olabileceği görülmüştür. Vergi uyumu ile ilgili en bilinen tanım Stanford (1995) vergi mükelleflerinin, vergi kanunları ve vergi dairesi tarafından belirlenen yükümlülükleri yerine getirirken karşılaştıkları maliyetler olarak tanımlamıştır (Evans, vd. 2013).

Vergi kaçırma ve yolsuzluk gelişmekte olan ekonomilerde her zaman önemli bir yer tutmuştur. Dünya Bankası, gelişmiş veya gelişmekte olan tüm ülkelerde 2006 ile 2011 yılları arasında, vergi uyum maliyeti anketleri düzenlemiştir. Bu anketler vasıtası ile, mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler için uyum yükünün önemini ve hem resmi hem de gayri resmi işletmelerin vergi uyumu konusundaki algılarını belgeleyen çok sayıda ampirik veri toplamıştır. Bulgulara göre gelişmiş olan ülkelerde vergi uyum maliyetleri gerilerken, gelişmekte olan ülkelerde bulunan küçük işletmelerin toplam yıllık kazancının yüzde 15 veya üzerinde bir yer kaplamaktadır (Coolige, 2012).

Konu ile alakalı yapılan analizlerde ana problem olarak, zaman ve vergi uyumu için katlanılan maliyetler, yani parasal değerleri baz almaktadır. Öncelikle düşünülen işletme ya da kurum içi çalışan personelin zamanı, diğeri ise parasal değer olarak, işe alınacak vergi uzmanları ya da dışarıdan temin edilecek vergi danışman maliyetleri ve diğeri oluşabilecek maliyetlerdir.

Pope (1995) Avustralya için yaptığı çalışmada, spesifik olarak belirlediği vergiler için uyulması gereken vergi uyum maliyetlerini incelemiştir. Yaptığı çalışmada, cirosu yıllık 5 milyon doların altında olan kamu şirketleri için, her 100 doların vergi uyumu maliyeti, 0,43 dolar olarak belirtmiştir. 100 milyon doların üstünde ciroları olanların için ise bu rakam 0,2 dolar olarak tespit edilmiştir.

Lignier vd. (2012) çalışmasında ise, 50'den az çalışanı olan KOBİ'lerin ortalama 33,94 dolar brüt uyum maliyeti olduğu sonucuna varmıştır. Stanford'un, düzenlediği tüm kongre ve konferanslarda, vergi uyum maliyetlerini, net ve brüt vergi uyum maliyetleri olarak iki kısımda incelediğini belirtmişlerdir.

Tran-Ram, vd. (2000) brüt vergi uyum maliyetleri; vergi indirimi faydaları, nakit akış faydaları ve yönetsel faydaları içermektedir. Vergiden muaf olma veya vergiden düşürme avantajlarının bir nedeni de vergi mükelleflerinin karşılaştıkları uyum maliyetlerinden kaynaklanmakta olduğunu savunmuşlardır.

Nakit akış faydaları ise verginin toplandığı zaman ile ödendiği zaman arasındaki fiili farktan kaynaklanmaktadır. Yönetsel faydaları ise, vergi mükelleflerinin vergi uyum maliyetleri nedeni ile daha sıkı kayıt tutma gereklilikleri, daha iyi yönetim muhasebesi ve karar verme becerilerini arttırmaktadır (Sanford vd, 1973).

Vergi uyum maliyetinin bir diğer kısmı ise, yeni vergi sistemlerini öğrenme ve vergi değişikliklerine adapte olma maliyetleridir.

Konu ile alakalı Evans vd. (1997) yaptığı çalışmada, ticari vergi mükelleflerinin yaklaşık yüzde 26'sının vergi kanunlarındaki değişikliklerden dolayı dışarıdan vergi uzmanı tuttuğunu belirtmiştir. Öte yandan mevcut vergi sistemlerini öğrenmeye harcanan zaman yıllık olarak 14,5 saat iken değişen vergi sistemleri için harcanan ekstra zamanın 9,5 saat olduğunu belirtmektedirler.

Shaw vd. (2008) çalışmasında, vergi hesaplama ve hesaplanan vergiyi ödeme sürecinin vergi uyum maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturduğunu belirterek, bu sürecin uzamasının vergi uyum maliyetini arttırdığını savunmuştur.

Yapılan çalışmalar göstermektedir ki vergi uyum maliyetlerinin özellikle gelişmekte olan ülkelerde işletmeler bir maliyet kalemi olarak görülmektedir. Ancak bu tür maliyetlerin girişimciliği etkileyip etkilemediği aşağıdaki hipotez ile test edilecektir.

H2: Vergi uyum maliyetleri arttıkça, bir ülkenin girişimcilik oranını düşmektedir.

5.1.1.3. Bürokratik İşlem ve Gereklilikler

Girişimcilik süreci sosyal bir yapıdan oluşmaktadır. Bu sosyal yapı sadece girişimcilerin kişisel özelliklerini değil girişimci olduktan sonra alınacak kararları da etkilemektedir. Girişimcilik süreci en başından itibaren bürokratik işlemler ile dolu olması, kararları etkileyen en önemli faktörlerden birisini de bürokratik gereklilikler olabilmesini doğurmaktadır. Girişimcilik ve bürokratik gereklilikler arasındaki ilişkilerin önemli olmasının birkaç farklı sebebi bulunmaktadır. Dünyada birçok girişimci mevcuttur ve milyonlarca kişi, birçok kez ekonomik bir fırsat yakaladığını düşünerek projeler geliştirmektedir. Fakat girişimciler uygulamaya koyarak kar elde etmek ve yaşam standartlarını arttırmak için gerçekleştirmek istedikleri faaliyetlerde, karşısına çıkan aşırı ve verimsiz düzenlemelere tabi olmak zorunda olduklarından projelerini hayata geçirme konusunda sıkıntı yaşamaktadırlar. Bunun en sert sonucu olarak birçoğu projelerinden vazgeçerek ücretli işçi sektörüne giriş yapmaktadır. Bu durum dolaylı olarak ülkelerin ekonomik gelişme performansını geriye çekmektedir (Svensson, 2008).

Bahse konu olan bürokratik süreç ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkelerde bir şirket açmak hızlı ve maliyetsiz iken bazı ülkelerde daha yavaş ve maliyetli olabilmektedir. Yoğun ve uzun süren prosedürlere sahip ülkelerde girişim faaliyetlerinde bulunan kişiler işletme açtıktan sonra dahi bürokratik uygulamaları gerçekleştirmek zorunda oldukları durumlar mevcuttur. Bunun doğal bir sonucu olarak yenilik, geliştirme vb. planlarını hayata geçirmeye fırsatları ve zamanları kalmamaktadır (Griffiths, vd. 2009).

Djankov, vd. (2002) 75 ülkedeki giriş engellerini inceleyen çalışmasında, yasal olarak bir girişim başlatmanın maliyetinin yanı sıra, yolsuzluk ve bürokratik süreçler girişleri daha güç hale getirdiğini ortaya koymaktadır.

Radulescu, vd. (2016) Bulgaristan ve Romanya için yaptığı çalışmada, uygulanan kötü yasalar, düşük regülasyonlar ve etkisiz yönetim, yatırımcılar için bürokrasiyi farklı şekillerde hızlandırmalarına imkân sağladığı sonucuna varmışlardır. Bu farklı yollara, örnek olarak rüşvet verme veya tanıdık aracılığı ile iş hızlandırmak veya yaptırmak verilebilir. Bu durum yatırım yapan için tercih sebebi olabilmektedir. Bu sonuç bu iki ülke için bürokratik gerekliliklerin, girişimciler için bir sorun olarak görülmediği şeklinde anlamamızı sağlamaktadır.

Svensson (2008) Zambia ve İsveç'te girişimcilerin bürokratik süreçler ile ilişkilerini incelemiştir. Sonuçlara göre, Zambiya'daki küçük çaplı girişimciler, diğerlerine göre, işlerini başlatmak için daha az sayıda prosedürü gerçekleştirmekte oldukları sonucuna varmışlardır. Doğal olarak küçük çaplı girişimciler için, bürokrasi aşılması gereken zor bir prosedürler dağı olarak tanımlanmamaktadır. Fakat İsveç' teki girişimciler ve iş sahipleri bürokrasiyi gelişimin önündeki bir engel olarak gördükleri sonucuna varılmıştır. Çalışma detaylandırılarak 123 girişimci, yaratıcı ve yaratıcı olmayan meslek sahibi olarak sınıflandırılmıştır. Sonuçlara göre şaşırtıcı olarak, girişimciliğin tanımı içerisinde olan yaratıcı ve yenilikçi şirketler diğerlerine göre daha fazla yasal düzenlemeye tabi olmaktadır. Bunlara ek olarak bürokrasi iş yaşamına zarar

vermekte olduğunu belirtmişlerdir. Gelişmekte olan birçok ülkede, fazla sayıda net olmayan, belirsiz düzenlemeler iş yaşamı için maliyetli sonuçlar doğurmaktadır.

Klapper vd. (2006) bürokratik düzenlemelerin fazla sayıda olması, yeni iş kurma oranını düşürmekte ve firmaların gelişmesi önünde engel teşkil etmektedir. Bürokratik gerekliliklerin ağır ve maliyetli olması girişimcilik oranını düşürdüğü iddia edilmektedir.

Stel vd. (2007) ise, girişim ile bürokrasi (süre, işlem sayısı ve maliyeti) arasında anlamlı bir sonuca ulaşamamıştır.

Yapılan çalışmalar incelendiği zaman sonuçların muallak olması bu tezde aralarındaki ilişkinin tekrar incelenmesi gerektiğini göstermektedir. Bürokratik gerekliliklerin ağır olması ülkelerdeki girişim ihtimallerini zorlaştırabildiği görülmektedir. Bu bürokratik gerekliliklerin bürokratların kendi çıkarlarına kullanabilmesinin ihtimal dahilinde olması ve bu yönü ile girişimcilere yüklenen engel veya kolaylaştırıcı etkenler yaratması durumu söz konusudur. Bu çerçeveden bakıldığında zaman bürokrasinin kötü kullanılması birçok girişimcilik fikrini başlamadan bitirmektedir. Fakat bürokratik işlem yoğunlukları bazı girişimciler için ise kendilerini diğer rakiplerinden ayıran bir avantaj olarak görülebilmektedir. Dolayısı ile aralarındaki ilişki tekrar incelenmek istenmiştir.

H3: İş hayatına ilişkin ağır bürokratik işlemler bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.

5.1.2. İş Gücü Piyasa Düzenlemeleri

İş gücü piyasa düzenlemeleri ile ilgili tartışma ve araştırmalar gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler için artarak devam etmektedir. İş gücü piyasa kurumları iyi bir sosyal amaca hizmet etmektedir. Bu durum, iş gücünü firmalara karşı korumak için düzenlenen, iş gücü lehine bir sigorta olarak düşünülmelidir (Kanniainen ve Vesala, 2005). Bu düzenlemelerin içerisinde, işe alma ve işten çıkarma maliyetleri, işe alma ve minimum ücret, toplu sözleşmeler, çalışma saatleri, zorunlu hizmet gibi düzenlemeler bulunmaktadır.

İş gücü piyasa düzenlemeleri, prensip olarak dört temel maliyet düzeyini etkileyebilmektedir. Bunlar, ürün ya da hizmetin nispi fiyatları, kamulaştırma etkisi (sendika pazarlık gücü), karlılığa etkisi ve girişimcilere olan etkisi olarak belirtilmektedir. Bu tez kapsamında ise girişimcilere olan etkisi incelenecektir. Girişimciler için ağır iş gücü piyasa düzenlemeleri, yüksek asgari ücretler ve yüksek sosyal güvenlik primleri, işe alım ve işten çıkarma maliyetlerini arttırabilmektedir (Stel, vd 2007).

Yapılan çalışmalar, sıkı düzenlemelerin, daha az hacimli işler ve daha az iş değiştirme ile ilintili olduğunu göstermektedir. Buna karşın düzenlemeler daha esnek hale getirildiği durumlarda ise kısa dönemde girişim faaliyeti başlatma oranının ve verimliliğin arttığı görülmektedir (Fu vd., 2018).

Stel vd. (2007) GEM verileri ile 39 ülke içerisinde yapılan çalışmada, sıkı iş gücü piyasa düzenlemeleri ile girişimcilik arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Schutjens (2009) Hollanda için yapılan çalışmada ise sıkı düzenlemelerin, büyüme odaklı girişimcilik üzerinde ters etkilere sahipken, düşük büyüme odaklı erken aşama girişimcilik üzerinde, olumlu veya olumsuz bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varmıştır.

Bosma (2009) yaptığı çalışmada, iş gücünü koruma yasaları ile büyüme odaklı girişimcilik arasında güçlü negatif etki bulunmuştur. Ancak düşük büyüme odaklı girişimcilik üzerinde kayda değer bir ilişki tespit edilmemiştir.

Arganda ve Lusardi (2010) GEM veri setini kullanarak 2001-2002 yılları arasında 37 tane yüksek gelirli ülke için yaptığı analizde, sıkı iş gücü piyasa düzenlemelerinin fırsatları yakalamak suretiyle girişim başlatma ihtimalini negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Saint-Paul (2002) çalışmada sıkı iş gücü düzenlemeler, genel olarak yavaş büyüyen ekonomilerde ve ücretli işçi sektörüne ödenen minimum tutarın yüksek olduğu ülkelerde görülmektedir.

Haucap vd. (1997) iş gücüne yönelik düzenlemelerin yüksek olduğu bir piyasada, üretimde yüksek verimlilik gösterdiğini öne sürmüştür. Bunun bir sonucu olarak, yüksek kaliteli ürün üretmek isteyen firmalar iş gücü düzenlemesi yüksek yerleri tercih etmekte oldukları sonucuna varmışlardır. İş gücü piyasasıyla ilgili yapılan çalışmalar, konu ile ilgili düzenlemelerin ağır veya düşük düzeyde olmasının girişimcilere olan etkisi üzerine yoğunlaşmıştır.

Adams ve Opoku (2015) 22 Afrika ülkesi için yaptığı çalışmada, yasal düzenlemelerin yabancı yatırımlara etkisini ölçmüştür. Çalışma sonucunda iki değişken arasında anlamlı denilebilecek bir etkileşim bulunamamıştır. Ancak, düzenlemelerin alt bileşenleri ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır.

5.1.2.1. İşten Çıkarma ve İşe Alma Düzenlemeleri

İşçi koruma mevzuatları ile ilgili düzenlemeler hem iş görenin hem de işverenin kararlarını etkileyebilmektedir. Söz konusu mevzuattaki temel argüman, çalışanların işteki gelir ve devamlılıklarını, sağlayarak, istikrarlı şekilde çalışmalarını sürdürmelerine yardımcı olmaktadır. Bu durum işçilerin verimliliklerini ve dolayısı ile şirket verimliliğini arttırabilmektedir. Bu duruma karşı argüman olarak ise, işçi koruma mevzuatlarının sıkı düzenlenmesi, iş gücü maliyetlerini yükselterek firmaların hareket alanları kısıtlamaları ve dolayısı ile istihdamı düşürmesi problemini doğurmaktadır (Cazes ve Nesporova, 2003).

Buradaki temel sorun zorunlu maliyetler arasında olan işten çıkarma maliyetleridir. İşten çıkarma ile ilgili düzenleme ve kısıtlamalar, kanuni ön bildirim süreleri, anlaşma şartları ve minimum ödenmesi gereken tazminatlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu zorunlu maliyetler Avrupa ülkelerinde, 1950'lerin başından başlayarak, farklı zamanlarda ve farklı

nedenlerle ortaya çıkmıştır. Araştırmacılar, 1973 yılında Avrupa'da yaşanan yüksek işsizlik seviyesine yol açan akaryakıt fiyatlarındaki ani artışların bu tarz kısıtlamaları gün yüzüne çıkardığını savunmuşlardır (Booth, 1997).

Literatürde, kıdem tazminatının olası iki işlevinden bahsedilmiştir. Bunlardan ilki, çalışanlara belirsiz istihdam koşullarına karşı, bir tür sigorta görevi üstlenmesi, ikincisi ise, refah işlevidir. Bu durumda temel amaç işten çıkarmanın yarattığı finansal dezavantaj durumunun etkisinin azaltılması olduğunu belirtmiştir (Grund,2006).

İşe alınacak kişinin gelecekte şirket için verimli olup olmayacağı sorunsalının yanı sıra bir de işe alma ve işten çıkarma maliyetleri, şirketlerin yeni işçi alma ve onları eğitme konularında çekimser davranmalarına sebebiyet vermektedirler. Bunun yanı sıra firmaların yatırım kararlarını ve aynı zamanda girişim faaliyetinde bulunacak girişimcileri etkilediği düşünülmektedir. Olası kötü durumlarda düşük işten çıkarma maliyetleri sayesinde piyasadan az zararla çıkmak istemeleri, girişimciler için hayati önem arz etmektedir. Bununla birlikte girişimcilerin, ekonomik aktivitelere karşı iş gücü sayısını ayarlama kabiliyeti yine iş gücü piyasa düzenlemeleri etkisi ile ilgili bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır (Radulescu, 2013).

Botero vd. (2004) yaptıkları çalışmada, işçilerin işten çıkarılma maliyetlerinin, kıdem tazminat ödemesi ve diğer zorunlu cezaların toplamına eşit olduğunu belirtmişlerdir. Bir ülkenin yasaları eğer iş görenin işine son vermesine izin vermiyorsa bu durumun işverene maliyetinin, iş görenin yıllık kazancı kadar olduğunu ileri sürmüşlerdir. Örnek olarak işten çıkarmalarda Yeni Zelanda için makul bir ön bildirim yeterli iken Portekiz'de iş görenleri işten çıkarmadan önce hükümete zorunlu olarak bildirilmesi, hükümetten izin alınması ve adil bir gerekçeye sahip olunmasının gerekli olduğunu belirtmiştir.

Gross ve Ryan (2006) yaptığı çalışmada Japon çok uluslu firmaların, kıdem tazminatı ve ihbar sürelerine ilişkin yasal düzenlemelerin yatırım kararlarını ve firma büyüklüklerini etkilediği sonucuna varmışlardır.

Booth vd. (2002) Bazı ülkelerde işten çıkarmanın ciddi ve pahalı bir süreç olduğunu ileri sürmüştür. Örnek olarak; Kenya, Fas ve Uruguay gibi ülkelerde, sigortalı olarak çalıştırılan birisini işten çıkarabilmek için öncelikle, devletten izin almanın gerekli olduğunu belirtmişlerdir. Bununla birlikte işten çıkarılmış çalışanlara iki haftadan bir aya kadar bir sürede ve değişen ücretlerle kıdem tazminatı ödemek durumunda kalınmakta olduğuna dikkat çekmiştir.

Almeida ve Susanlı (2012) yaptığı çalışmada olumsuz ekonomik koşulların oluştuğu durumlarda sıkı işten çıkarma düzenlemelerinin, işten çıkarma maliyetlerini arttırmışından dolayı firmaların iş gücü ayarlamalarında çekimser davranabilmekte olduklarını belirtmişlerdir. Aynı zamanda yüksek işten çıkarma maliyetlerinin şirket işe alımlarını da etkilediğini savunmuşlardır. Örnek olarak, eğer firmalar daha yüksek işten çıkarma maliyetleri beklentisindeyse, ileride oluşabilecek yüksek maliyetlerden kaçınmak isteyenler daha az sayıda

işçi alımı yapmakta olduklarını ileri sürmüşlerdir. 63 gelişmekte olan ülke için yaptıkları çalışmada yüksek işten çıkarma maliyetlerinin ortalama firma büyüklüklerine etkisini incelemişlerdir. Sonuçlara göre firmalarda çalışan daimî işçi sayısını ölçtükleri zaman, sıkı işten çıkarma düzenlemelerinin firmaların büyümelerini azalttığını belirtmişlerdir. Bu durumun ekonomik büyümenin temellerinden birisi olan firma büyümesini olumsuz etkilediği için ekonomik büyümeyi de negatif etkilediği sonucuna varmışlardır.

Görg (2005) iş gücü piyasa düzenlemeleri özelinde, işe alma ve işten çıkarma maliyetlerinin yabancı yatırımcılara olan etkisini ölçmek için 1986-1996 yılları arasında 33 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke içerisinde yaptığı çalışmada, işe alma ve işten çıkarma düzenlemelerinin ağır ve maliyetli olması yabancı yatırımcıları önemli derece negatif etkilediğini öne sürmüştür.

Bassanini ve Ernest (2002) işten çıkarma maliyetleri, firmaların emek tasarrufu sağlayacak olan bir yeniliğe geçişini engelleyebileceğini iddia etmişlerdir. Bu duruma bağlı olarak firmanın gelişmesi ve büyümesinin durabileceğini savunmuşlardır. Bu gibi durumlarda işten çıkarma maliyetlerinin düşük olması yatırımcılar için cezbedici bir durum olarak görülmekte olduğu sonucuna varmışlardır.

Benjamin vd. (2010) Dünya Bankasının iş gören çalışma anketlerini Güney Afrika için analiz etmişlerdir. Dünya Bankasının bu göstergelerinin iş görenleri korumak ve gerekli ampirik analizleri yapabilmek için bir çerçeve oluşturduğunu belirtmişlerdir. Ancak bu anket verilerinin sadece bu bağlamda incelenmesinin eksik olacağını savunmuşlar ve 3 farklı alanda incelenmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Bunlar mikro yapıdaki düzenlemeler, iş gücü piyasa kurumlarının merkeziliyetinin tanınması ve iş gücü mevzuatının nasıl yorumlandığını incelemek gerektiğine dikkat çekmişlerdir. Bu durumda toplu ülke verilerinin bir zıtlık yarattığını ileri sürmüşlerdir.

Örnek olarak, iş gücü piyasa düzenlemelerinin en sıkı olduğu ülkelerin, düşük gelirli ülkeler olduğunu belirtmişlerdir. Nitekim bu durum ekonomik özgürlükler endeksinde de görülmektedir. Fakat, en yüksek işten çıkarma maliyetleri, düşük gelirli ülkelerde görülse dahi, OECD üyesi olmayan fakat yüksek gelirli ülkelerde ücret dışı işçi maliyetlerinin (sigorta primi, vergi, tazminat vb.) çok yüksek seviyelerde olduğunu savunmuşlardır. Dolayısı ile söz konusu verilerin pratikte işleyişinin daha dikkatli incelenmesi gerektiğini savunmuşlardır. Sonuç olarak yapılan düzenlemelerin yoğunluğu kayıt dışı istihdam oranını da arttırabileceğini söylemişlerdir.

Audretsch vd. (2002) iş gücü piyasalarında işe alma ve işten çıkarmalara yönelik ağır düzenlemelerin, girişimcilerin iş gücü piyasalarındaki dalgalanmalara karşı zayıf duruma getirerek, girişimcileri ve faaliyetlerini negatif yönlü etkilemekte olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Jan vd. (2003) yaptığı çalışmada, teorik olarak işten çıkarma maliyetlerinden özellikle kıdem tazminatlarının riskli sanayi endüstrilerinde, potansiyel yatırımları azaltıcı yönde etki ettiğini savunmuştur.

Özetle, iş gücünü korumaya yönelik düzenlemeler, iş değiştirme olanaklarını engellediği için, yerli sanayiye güven aşılamaktadır. Bu durum köklü sanayisi olan ülkeler için yüksek düzenlemelerini devam ettirebilecekleri anlamına gelmektedir. Fakat gelişmekte olan ülkeler için daha esnek düzenlemeler, girişimciler bakımından pozitif bir durum olarak düşünüleceği için bu ülkelerin gelişmelerinde yardımcı etken olacaklardır (Dewit vd., 2009).

İş gücü emek piyasaları için düzenlemeler yüksek önem arz etmektedir. Nitekim işten çıkarma ve işe alma düzenlemelerindeki katılık, iş görenlere avantaj yarattığı, iş görenlere bir nevi sigorta işlevinin sağladığı düşüncelerin yanında incelenmesi gereken konu İSE, girişimciler açısındandır. Artan maliyetler ve uygulanması çok zor olan yasalar sonucu kayıt-dışı işgücünü arttırabilmektedir. Bu durumunun ise, girişim faaliyetlerini de engelleyici bir rolü de olduğu düşünülmektedir.

Sonuç olarak yapılan çalışmalar ışığında yüksek işten çıkarma maliyetlerinin yatırım kararları nezdinde karı düşürdüğü ve yatırımcıların faaliyetlerini durdurucu etkisi olduğu düşünülmektedir. Bunun yanında emek talebinde de azalmaya sebebiyet vermektedir. Bu durumda aşağıdaki hipotez öne sürülmüştür.

H4: İşten çıkarmaya ilişkin düzenlemeler sıkılaştıkça, bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.

5.1.2.2. İşe alma ve Asgari Ücret Düzenlemeleri

İşe alma maliyetleri bir ülkede başlatılacak olan girişim için önemli bir faktör olarak düşünülmektedir. İşe alma maliyetleri, asgari ücret politikaları, sözleşme ortalama süreleri ve işçilerin belirli süreli veya belirsiz süreli iş sözleşmeleri ile işe alınmasını düzenleyen kural ve prosedürleri ifade etmektedir. İşe alınacak kişilere sadece belirli bir süre veya dönem için yapılan sözleşmelere belirli süreli iş sözleşme adı verilmektedir. Bu sözleşmelerin sonunda işçinin işe devam etmesi mümkün değildir. Dolayısı ile işçiler için performans değerlendirilmesi yapılmaksızın sözleşme sonunda işten çıkarılması gerekmektedir. Belirsiz süreli iş sözleşmelerinde ise sözleşme sonu işten çıkarılma durumu söz konusu değildir. Bu durumlarda performansa dayalı devam söz konusudur. Belirli süreli iş sözleşmeleri genellikle sezonluk işler, proje işleri gibi durumları kapsamaktadır. Bu tarz sözleşmeler, işletmelerin beklenmedik talep dalgalanmalarıyla başa çıkmalarını ve belirli projeler için özel becerilere sahip kişilerin işe alınmasında kolaylık sağlamaktadır (Employment flexibility index, 2018).

Belirli süreli iş sözleşmelerinde sözleşme sonunda tekrar yenilenme yoluna gidilirse, iş veren sözleşmeyi belirsiz süreli sözleşmeye döndürmek durumunda kalmaktadır. Yani belirli süreli iş sözleşmesi ile belirsiz süreli iş sözleşmesi arasındaki fark sözleşme uzunluğu değil, sözleşme sonunda sözleşmenin yenilenip yenilenmemesi durumudur. Kâr amacı ile motive olan şirketler için uzun vadeli iş sözleşmeleri, kısa süreli iş sözleşmelerinin getirdiği pazarlık ve

yeniden iş sözleşmesi yapma masraflarını azaltarak, yüksek derecede iş gücü stabilizasyonu sağlamaktadır. Bu durum şirketlerin geleceğe yönelik üretim ve yatırım planlarında kolaylık sağlamaktadır. Aynı zamanda işten çıkarma maliyetlerini de minimumda tutmaktadır. Ancak şirketler ekonomik ortamların risk ve belirsizliklerini göz önünde bulundurarak çok uzun süreli iş sözleşmeleri yapmaktan kaçınmaktadırlar. Uzun vadeli iş sözleşmeleri, ortaya çıkabilecek herhangi bir acil durumda, şirketlerin hareket alanını kısıtlayacağından, uzun vadeli iş sözleşmeleri yerine periyodik olarak sözleşmeleri müzakere etme yoluna gitmektedirler (Murphy, 1992).

Kranz vd. (2015) yaptığı çalışmada, yeni işe alımların birçoğunun, belirli süreli iş sözleşmelerinin süresinin 3 aydan az olduğunu ve bu sözleşmelerin kalıcı sözleşmelere dönme oranının da hızla düştüğünü tespit etmiştir. Bu durum işverenlerin ekonominin belirsizlik durumlarında, işgücü düzenlemelerini daha esnek şekilde yapmasına imkân tanıdığını göstermekte olduğunu belirtmiştir.

Blacnhard ve Landier (2002) Fransa'da belirli süreli iş sözleşmeleri ile işçi alımının reformlar ile kolay hale gelmesinin, firmalar üzerinde negatif etki yaratabileceğini iddia etmişlerdir. Fransa'da şirketler belirli koşullarda belirli süreli iş sözleşmesi ile işçi alımı yaparak, sözleşme veya iş sonu işten çıkarma maliyetlerini düşürmüşlerdir. Ancak işçiler belirtilen sürenin üzerinde tutulursa normal işten çıkarma maliyetleri uygulanmakta olduğunu belirtmişlerdir. Bu tarz sözleşmelerin şirketlerin maliyetlerini azalttığını ve doğal olarak, firmaların daha fazla risk alabildiklerini ve buna bağlı olarak daha verimli işler tasarlaması için daha fazla teşvik edileceği düşünülmüştür.

Asgari ücret düzenlemeleri de işe alma maliyetleri arasında önemli bir yer tutarak, şirketlerin verimlilik boyutuna direkt olarak etki etmektedir. Ücretli istihdam, özellikle işsizlik yardım sistemi bulunmayan düşük gelirli ülkelerde yaşam standartlarını belirleyen en önemli faktördür. Uluslararası Çalışma Örgütü minimum ücreti, "bir işverenin belirli bir süre boyunca yapılan iş için ödemesi gereken, toplu veya bireysel sözleşme ile anlaşılan ve azaltılamayan asgari ücret tutarı" olarak tanımlanmaktadır.

Asgari ücret ile ilgili düzenlemeler, işçilerin haklarını koruyarak onlara belli bir güç kazandırmak için bunun yanı sıra kendisinin ve ailesinin yaşam standartlarını yakalayabilmesi için 1894 yılında Yeni Zelanda, 1896'da Avustralya, 1909' da İngiltere, 1912 yılında ise Amerika'da uygulanmaya başlamıştır (Kwapisz, 2018). Hükümetler asgari ücretleri; yaşam standartları, tüketici fiyat endeksi, ekonomik büyüme, iş gücü piyasa durumları gibi değişkenlere bakarak belirlemektedir (Sukmana ve Ichiashi, 2014).

Asgari ücret düzenlemelerinin, özellikle küçük ölçekli firmaları negatif etkilediği, küçük ölçekli firmalarda düşük ücretlerin büyük firmalara göre daha fazla dikkate alınacağını ileri sürmüşlerdir (Croucher vd., 2013).

Acemoğlu (2001) yüksek asgari ücretlerin, girişimcileri yüksek ücretli işler kurmaya sevk edeceğini ileri sürmüştür. Bu durumda artan maliyetlerin girişimcilerin yeni eleman alma olasılıklarını düşürdüğünü, bunun negatif sonucu olarak, ise büyüme isteklerinin azaldığını savunmaktadır. Goos ve Alan (2007) bu durumu destekleyerek kalifiye olmayan, deneyimsiz eleman alımı yapan küçük ölçekli firmaların yüksek asgari ücretler uygulamalarından daha fazla etkilendiğini belirtmiştir.

Sukmana ve Ichiashi, (2014) çalışmasında asgari ücretlerin toplam yatırıma ve yabancı yatırıma olan etkilerini incelemişlerdir. Sonuçlara göre asgari ücretin sadece toplam yatırım / çıktı oranını negatif etkilemektedir. Yani minimum ücretteki yüzde 1'lik bir artış gayri safi yurtiçi hasıla oranında %0.09'luk bir düşüşe neden olmakta olduğunu görmüşlerdir. Bu durum ile beraber Endonezya için yabancı yatırımcılar yönünden herhangi bir etkisine rastlamamışlardır.

Bruce ve Mohsin (2006) yaptığı çalışmada, asgari ücret oranının gerçek değerinin girişimcilik oranı üzerinde sürekli olumsuz ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ileri sürmüşlerdir. Sonuçlara göre asgari ücretteki %1'lik artış girişimcilik oranında %1-1,5'luk düşüşe sebep olmaktadır. Bunların yanı sıra daha yüksek asgari ücretler tüketicilerin satın alma gücü ve çalışanların verimliliğinin artacağı düşünülmektedir. Bu iki durum da ekonomik büyümeye yol açmaktadır.

Fan vd. (2018) yaptığı çalışmada Çin'deki üretim firmaları düzeyinde, minimum ücret artışının, bu firmaların yatırımlarını ülke dışına kaydırma isteklerine olan etkisini incelemişlerdir. Sonuç olarak ise, minimum ücret artışları, dışa yatırımın %36'lık kısmının sebebi olarak gösterilmiştir.

Genel sonuçlara göre 2001- 2012 yılları arasında asgari ücret artışları, Çin firmalarının yaptığı, doğrudan yabancı yatırımlara etkisi %32 olarak belirlenmiştir.

Şirketler için işe alımlar, işten çıkarma maliyetlerinin yüksek olduğu durumlarda ileriye dönük ve iyi planlanması gereken bir durumdur. Genel olarak istihdamı koruma politikaları ile beraber işten çıkarma maliyetleri şirketler için iş gücü maliyetlerini arttırdığı düşünülmektedir. Bununla birlikte, Bertola (1999) yaptığı çalışmada yüksek işe alma maliyetlerinin yatırım ve sermaye-emek oranları üzerindeki etkisinin belirsiz olduğunu ileri sürmüştür. Mükemmel iş gücü piyasalarında, iş gücü maliyetlerindeki artışın, sermaye ile doğru orantılı olacağı düşünülse dahi, işveren ile iş gücü arasındaki maaş pazarlıkları bu etkiyi tam tersi yöne götürebilmekte olduğu sonucuna varmışlardır.

Bir girişimde bulunurken işe alım en önemli aşamalardan birisi olarak kabul edilmektedir. Asgari ücret politikaları girişimciliği birçok yönden etkilediği düşünülmektedir. Yüksek asgari ücretler ucuz iş gücüne ulaşımı zorlaştırabilir. Yeni girişimcilerin işlerini büyütme için ihtiyaç duyduğu iş gücüne ulaşmayı maliyetli hale getirerek büyüme potansiyellerini

durdurucu etkisi olabilir (Shao ve Silos, 2013). Bu durum girişimciye düşük, niteliksiz iş gücü sağlamaktadır. Asgari ücretlerin yüksek olması, maaşlı istihdamın fırsat maliyetini yükselttiğinden, girişimciliği negatif yönlü etkileyebilmektedir. Aynı zamanda, iş görenlerin aldığı fiili ücret ile bekledikleri ücret arasındaki farklılıklar girişimcilik niyetini arttırıcı veya eksiltici etkisi olabilmektedir. Dolayısı ile bu değişken ile girişimcilik arasındaki ilişki incelenmesi gerekmektedir.

H5: Yüksek işe alma maliyetleri ve asgari ücret ile ilgili sıkı düzenlemeler, bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.

5.1.2.2.3. Çalışma Saatleri

Çalışmak, insanlığın vazgeçilmez bir parçasıdır. Sanayi devriminden itibaren çalışan kişiler için günlük saatler belirlenmiş olup, bu saatlerin altında veya üstünde çalışmalar yapılmamaktadır. Fakat düzenlemeler yolu ile bazen çalışma saatleri veya şekilleri değişebilmektedir. Bu düzenlemelerin içerisine vardiyalı sistemler, gece mesai, tatil mesai, çalışma saat süreleri dahil edilmiştir. Hükümetler, konu ile alakalı düzenlemeleri yapmaktadırlar. Ancak düzenlemelerin yapılması ile uygulanması iki farklı konu olarak karşımıza çıkmaktadır (Sezgin, 2013).

Birçok ülke çalışma saatlerini haftanın 6 günü olarak belirlemişlerdir. Bu durum bazen 5.5 bazen ise 7 gün olarak ülkeden ülkeye değişmektedir. Genellikle çalışma saatleri günlük 8 saat olarak belirlenmiştir. Fakat örneğin; İtalya'da 6.6, Fransa'da 7, Danimarka'da 7,7 olarak belirlenebilmektedir. Ülkeden ülkeye değişiklik gösteren bu saatler aracılığı ile fazla mesai durumları da hesaplanmaktadır. Haftalık çalışma saatleri ve fazla mesai durumları, daha fazla para kazanmak isteyen iş görenler tarafından talep edilerek de değişmektedir. Bazı durumlarda ise iş görenler yeni bir kişiyi işe almak yerine fazla saat çalışma talep edebilmektedirler. Fazla mesai saatleri genelde günlük 2 saat şeklinde belirlenir. Ancak birçok farklılıklar gösterebilmektedir. Örneğin; Yunanistan'da, günde 2 saatten yılda 120 saat üzerine çıkmadığı sürece herhangi bir kısıtlama getirilmemiştir. Madagaskar için bakıldığında ise, haftalık çalışma, 46 saat olarak belirlenmiştir. Bunun yanı sıra 20 saat fazla mesai bulunmaktadır. Malezya ise haftada 48 saat, günde maksimum 12 saat ve haftada en fazla 6 gün çalışacak şekilde 72 saat sınırını aşmaması için düzenleme yapmıştır. Budapeşte ve İtalya da ise yasalar, yılda 250 saat fazla mesaiye izin vermektedir (Kuddo, 2018).

(Werner, 2014) Günümüz girişimcilerinin birçoğunun iş kurmuş oldukları sektörde, önceden iş-gören olarak çalıştıkları belirtmiştir. Çalışan kişilerin çalışma ortamlarının kendi işlerini yapma fikrini etkileyebilmektedir. Bu çalışma ortamı içerisine iş-görenlerin çalışma saatleri ve maaş beklentileri, girişimci olma niyetlerini hem arttırıcı hem azaltıcı etkiye bulunabileceği düşünülmüştür. Standart iş gücü arzı modellerinde, genellikle bireylerin çalışma

saatlerini serbestçe seçebildikleri varsayılmaktadır. Fakat birçok çalışma aslında çalışanın, çalışmak zorunda olduğu saatten daha az çalışmak istediğini hatta daha az kazanç sağlamayı bile göze aldığını göstermektedir (Wooden vd. 2009).

Boden (1999) ise, iş sahibi olan kişilerin çalışma saatlerinin, ücretli işçilere göre daha uzun olmasına rağmen, bir iş sahibi olanların, ücretli işçilere göre çalışma saatlerinden daha memnun olduğu sonucuna varmıştır.

Golden (2001) ise serbest çalışan kişilerin, çalışma programlarını, ücretli çalışanlara kıyasla kendi gereksinimlerine uyarlama ihtimalinin, iki katından fazla olduğu sonucuna varmaktadır. Bunun sonucu olarak çalışma saatlerindeki esnekliği girişimcilik tercihindeki en büyük etken olarak görmektedir.

Andersson (2008) İsveç de yaptığı çalışmada ise, serbest meslek sahibi olanların, iş ve iş tatmini arasında nedensel bir etki olduğunu ve bu durumun serbest meslek sahiplerinin ücretli çalışanlara kıyasla iş ve yaşam tatmininde bir artış hissetme ihtimalinin yüksek olabileceğini ileri sürmüştür.

Daha genel olarak ücretli çalışanlar, çalışmak istedikleri saatlerden daha fazla çalışmak durumunda kalırlarsa girişimcilik sektörüne geçiş yapmayı düşünebilecekleri öngörülmektedir. Ayrıca gerçek ve tercih edilen çalışma saatleri arasındaki fark ne kadar büyük olur ise, girişimcilik niyetinin o kadar büyük olması beklenmektedir. Fakat elbette ücretli çalışanların, avantajı olarak, çalışma saatlerini beğenmediği durumlarda başka bir iş bulma imkânı her zaman vardır. (Werner vd., 2014).

Stephen vd. (2009) 23 ülkeyi kapsayan çalışmasında, zorunlu çalışma saatlerinin, girişimcilik oranları ile pozitif bir ilişkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Beklendiği gibi daha esnek çalışma saatlerinin, girişimcilik ile pozitif etkileşmekte olduğu sonucuna varmışlardır. Bunu yanında sadece daha fazla kazanmak için fazla çalışmak isteyen kişilerde vardır. Dolayısı ile çalışma saatlerinin iki yönlü düşünülmesi gerektiğini göstermektedir.

Lee vd. (2007) 48 farklı ülkede uygulanan çalışma saatleri düzenlemelerini inceleyen çalışmasında, en az 30 ülke haftada 40 saat çalışılırken, geri kalan ülkeler haftada 48 saatin üzerine çıkmaktadır. Fransa, bir istisna olarak haftalık 35 saat üst limit olarak düzenleme yapmıştır. Bunun yanı sıra Almanya, ABD, İngiltere bu çalışmada dışarıda bırakılmıştır. Bunun sebebi, çalışma saat düzenlemeleri maksimum saat üzerinden düzenlenmiş olmasıdır.

Bunların yanı sıra düşük gelirli ülkelerde, çalışma saatleri ile ilgili düzenlemelerin daha gevşek olduğunu belirterek, bunun nedenini standart yasal saatlere uyulmasının daha düşük olması, yasal kurallar ile gerçek uygulamaların örtüşmediğini göstermektedir. Bu durum sebebi ile Dünya bankası indeksinin yetersiz olduğunu belirtmiştir.

Ülkelerce yasal çalışma saatleri ile ilgili düzenlemeler gece mesaisi, tatil mesaisi, haftalık çalışma süresi, fazla mesai, yıllık ortalama ücretli izin süresi gibi değişkenler aracılığı ile

yapılmaktadır. Dolayısıyla girişim faaliyetinde bulunacak kişilerin kurulan işe uygun olarak alacakları işçilerin fazla çalışmasından bir maddi zarar görmemesi girişimciler için pozitif algılanacak bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durum iş görenler için negatif bir sonuç doğuruyor gibi görünse de çalışma kapsamında bu durum göz ardı edilecektir.

H6: Ülkelerdeki çalışma saatleri ile ilgili esneklik arttıkça, o ülkedeki girişimcilik oranı artar.

5.1.2.3. Kredi Piyasa Düzenlemeleri

Mevcut ve potansiyel girişimciler için sermayeye yeterli erişimin sağlanması, yeni bir işletme kurmak veya işletmeyi geliştirmenin önünde duran en büyük engellerden birisi olduğu bilinmektedir. Eğer finansal anlamda kısıtlar önemli derecede ise girişimciler kendi zenginliği ile var olabilmekte, fakat finansal anlamda kısıtlar önemsiz ise girişimcilerin planları ve çabalarının, karlılığa geçecek nitelikte olacağı için girişim faaliyetlerinde bulunmak isteyeceklerdir.

Paulson ve Townsend (2004) çalışmalarında, Tayland'da finansal kısıtların girişimcilik niyetine etkisini incelemişlerdir. Sonuçlara göre, finansal kısıtların, merkezde yaşayan ve refah seviyesi yüksek kişilerin girişim başlatma niyetini az derecede etkilediğini, ancak Kuzeydoğudaki girişimci faaliyetlerini Orta bölgeye kıyasla daha ciddi derecede etkilediği görülmüştür. Bu durum bize özellikle küçük işletmeler ve refah seviyeleri çok yüksek olmayan girişimciler için banka kredilerinin veya finansal kaynakların önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Küçük işletmeler bir ülkenin ekonomik kalkınması için çok önemli rol oynamaktadır. ABD'de iş gücünün yaklaşık olarak %50 'si küçük firmalarda istihdam edilmektedir. Bu değer GSYH'nin %36'sını oluşturmakta olduğu sonucuna varmışlardır.

Huck vd., (1998) girişim faaliyeti başlatacak olan kişilerin banka kredilerine, gayri resmi kaynaklar arasına giren iş bağlantıları ve aile gibi faktörlerden daha çok güvendiklerini belirtmiştir.

Avery vd., (1998) özellikle küçük işletmelerde banka kredilerinin işletme sahipleri için kişisel bir güven kaynağı olarak görüldüğünü ileri sürmüştür. Bu duruma örnek olarak, ABD'de Small Business Administration (SBA) 2018 mali yılında 1 milyondan fazla girişimciye ve küçük işletme sahibine vermiş olduğu iş danışmanlığı, eğitim ve kredi imkanları gösterilebilir. Toplamda 2018 mali yılı için 71.000'den fazla kredi onaylanarak girişimcilere ve küçük işletme sahiplerine toplamda 30,2 milyar dolardan fazla kredi sağlanmıştır (SBA, 2018). Likidite problemi yaşamak istemeyen girişimciler ellerindeki nakit para ile yatırım yerine, banka kredilerini tercih etmektedir. Bu durum girişim başlatılacak ülkedeki banka kredi olanaklarını önemli hale getirmektedir.

Black ve Strahan (2002) bankacılığın büyüme ve gelişmesi önündeki düzenlemelerin kaldırılması, banka verimliliğini arttırdığını, şirket kontrolünü arttırdığını ve pazar gücünü sınırladığını belirtmiştir. Bankacılık endüstrisinin finansal anlamda sağlıklı olması, kredilerin

kullanılabilirliğini ve buna bağlı girişimcilik oranını etkileyebilmekte olduğunu belirtmişlerdir. Aynı zamanda bankacılık sektöründe rekabetin serbestleşmesinin girişimciliğin artmasını sağladığını ileri sürmektedirler.

Fakat banka serbestliği sorunu, banka sisteminin politika etkisinde olmasından kaynaklı, özellikle gelişmekte olan ülkelerin tamamında görülmektedir (Banarjee vd., 2007).

Bunun bir sonucu olarak bankalar, politik olarak tercih edilene sermaye yardımı yapmak ve sadece belirli sektörlere kredi sağlamak yolu ile aracı olarak kullanılmaktadır.

Bertrand vd., (2007) yaptığı çalışmada Fransız banka sektörlerinin serbestleşmesinin, firma davranışlarına ve pazara olan etkisini incelemiştir. Sonuçlara göre, bankaların kredi rekabetleri, yeni kurulan firmaların oranını arttırdığını belirtmiştir. Aynı zamanda faiz oranlarının banka kredilerine olan itibarı azaltabileceği sonucuna varmışlardır.

Levine (1997) tüm finansal kuruluşların rekabetlerinin seviyesi, girişimciler için kredi koşullarını etkilemekte ve sermayenin en iyi projelere gitmesini sağlamaktadır. Örneğin ABD’de eyaletler arası şube bankacılığı düzenlemesinin kaldırılması yeni bir girişim başlatma seviyesini ciddi derecede yükseltmiştir. Bu sonuçlara benzer sonuçlar literatürde bulunmaktadır (Cetorelli ve Strahan, 2006; Ker ve Nanda, 2009).

Iakovleva vd., (2013) Ukrayna ve Rusya için yaptığı çalışmada yüksek faiz oranlarının girişimciler için banka kredilerinin cazibesini azalttığını belirtmiştir. Aynı zamanda bu yüksek faiz oranları ve Dolar veya Euro cinsinden alınan kredilerin, girişimcilerin hızlı şekilde iflas etmelerine yol açtığını belirtmiştir. Bunun yanı sıra yeni bir girişim başlatacak olan kişilere kredi verilmediğini, bir yıldan uzun bir süre iş sahibi olan girişimcilerin ancak kredi çekebildiklerini eklemiştir. Rusya’da ise biraz daha ılımlı olarak 1 yıl olan süre 6 aya indirgenmiştir

Lutz ve Ndikuma (2011) Dünya bankası girişimci anketlerine göre Sahra altı Afrika şirketlerinin %45’i finansal kaynakları, girişimciliğin en büyük engeli olarak görmekte iken bu oran OECD ülkeleri için %13 olarak belirtilmiştir. Yapılan çalışmada ise 2005 ile 2009 yılları arasında 20 Afrikalı şirket verisi kullanılmıştır. Girişimcilik ölçütü olarak ise her 1000 kişi için açılan işletme sayısı baz alınmıştır. Yazar kredi kısıtlamalarının hafifletilmesi yolu ile girişimciliği teşvik etmeye yardımcı olacak politikaların hayata geçirilmesinin gerekliliğini savunmuştur.

Beck vd. (2004) bankaların kredi rekabetinin, düşük kredi olanaklarına zarar verdiği dolayısı ile hakkında az bilgi olan muhtemelen yeni firmaların bu rekabetten zarar görmekte olduğu sonucuna varmışlardır.

Bonaccorsi-di-Patti ve Dell’ Arrica, (2004) yeni kurulan şirket oranı ile kredi piyasası yoğunluğuna ilişkin araştırmasında iki değişken arasında ters U etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Yani yeni firma kuruluş oranlarının kredi piyasaları ile beraber arttığını belirtmiştir.

Chatterji ve Seamans, (2012) Kredi kartları üzerindeki düzenlemeleri kaldırmanın veya azaltmanın girişimcilik üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Sonuçlara göre düzenlemelerin kaldırılması siyahiler için girişimcilik niyetini arttırdığı gözlemlenmiştir.

H7: Bir ülkedeki kredi piyasa düzenlemeleri arttıkça girişimcilik oranı artar.



6. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

6.1. Veri Kaynakları ve Veri Seti

Tez kapsamında verilen hipotezleri ölçümleyerek analiz edebilmek için iki farklı veri seti kullanılmıştır. Bağımlı değişken olan girişimcilik verisi World Bank (Dünya Bankası) veri setinden alınmıştır. Bu veri kaynağı, dünyadaki özel sektörün dinamiklerini daha iyi anlamayı ve kolaylaştırmayı amaçlayan, yeni kurulan işletme kayıtları hakkında ülkeler arası karşılaştırılabilir önemli bir veri kaynağıdır. Ana girişimcilik kaynağı göstergesi, yeni girişim yoğunluğu olarak belirtilmektedir. Bu yoğunluktan bahsedilen, bir takvim yılı içerisindeki, yeni kayıtlı firma sayısıdır. Veri setinin amacı, devlet düzenlemeleri ve politik-makroekonomik kurumsal değişikliklerin, dinamik bir özelliğe sahip olan özel sektör üzerindeki etkisini ölçmektir. Bununla birlikte, veriler tek başına belirli bir ekonominin, işletme demografisinin görüntüsünü vermektedir. Yani işletmeleri oluşturmak için gerekli işlem döngüsünü etkileyen faktörleri açıklayamamaktadır.

Veriler, 2006 ile 2016 yılları arasında, yeni kayıtlı firma sayısı hakkında veriler içermektedir. Bahsedilen yeni firma kayıtları, 15 ile 64 yaş arası her 1000 kişiye düşen yeni işletme sayısı olarak belirlenmiştir. Verilerin toplanma süreci 2017 yılı haziran ayı son bulmuştur. Veri seti 937 adet gözlemi kapsamaktadır. Dünya Bankası bu verileri aşağıdaki soruları yanıtlamak amacı toplamıştır.

- 1.) Farklı bölge ve gelir gruplarının yeni firma kurmadaki trendleri nelerdir?
- 2.) Girişimcilik ile iş ortamı ve ekonomik gelişme arasında nasıl bir ilişki vardır?
- 3.) Cinsiyet ile girişimciliğin birbirine olan etkileri nasıldır?
- 4.) Ekonomik krizler girişim eylemlerini ne kadar etkilemektedir?

Bir diğer büyük veri seti Fraser Enstitüsünün ekonomik özgürlükler endeksini oluşturmak için kullandığı ölçeklerden alınacaktır. Bu enstitünün temel misyonu, hükümet politikalarının, girişimcilik ve refah seviyesi üzerindeki etkilerini inceleyerek yaşam kalitesini arttırmaktır. Biraz daha açmak gerekirse, vergilendirme, sağlık, eğitim, ekonomik özgürlük, enerji, doğal kaynaklar ve çevre gibi yaşam kalitesini direkt ve derinden etkileyen alanlarda, hükümet eylemlerinin ne şekilde olduğunu araştırmaktadırlar. Bunun bir sonucu olarak Fraser enstitüsü herhangi bir hükümet desteği almadan veya herhangi bir anlaşma yapmadan araştırmalarını yürütmektedir. Bu durum veri setine olan güveni arttırmaktadır. Tez kapsamında bu veri setinin Ekonomik özgürlükleri ölçmek için kullandığı ölçekler baz alınacaktır.

Ekonomik özgürlükler endeksi 5 temel alandan oluşmaktadır; hükümetlerin büyüklüğü, yasal sistem ve mülkiyet haklarına sağlanan korumalar, uluslararası serbest ticaret,

düzenlemeler, devlet/ para politikaları olarak belirlenmiştir. Bu 5 temel alan dışında 24 farklı bileşen barındırmaktadır. Bu bileşenler birçoğu birkaç alt-bileşeninde ortaya çıkmasına olanak sağlamıştır. Toplam olarak 42 tane belirgin değişkenden meydana gelmektedir. Bu değişkenlere dair verilerin tamamı 3. Parti kaynaklarından toplanmaktadır. Bunlar; Global Comptitiveness Report, World Bank's Doing Business Project, International Country Risk Guide olmaktadır. Dolayısı ile ölçüm yapanların sübjektif değerlendirmeleri saf dışı bırakılmıştır. Tez için kullanılacak bağımsız değişkenler ise endeksin regulation (düzenlemeler) kısmındaki ölçeklerden oluşacaktır. Bu düzenlemeler; kredi piyasa düzenlemeleri, bu değişken iç piyasa kredi koşullarını yansıtmaktadır. Alt bileşenleri ise bankacılık sektörünün ne kadarının özel sektöre ait olduğunu gösteriyor. Fakat bizim burada incelemek istediğimiz değişkenin, diğer bileşenlerinde yer alan; ne kadar kredinin özel sektöre verildiğini ve faiz oranlarındaki kontrollerin kredi piyasasına engel olup olmadığını ölçebilmek. Dolayısı ile sağlanan kredilerin girişimcilik niyetleri ile inceleyerek etkisi araştırılmak istenmektedir.

Diğer bir düzenleme, iş gücü piyasa düzenlemeleridir. Asgari ücretler, işten çıkarma maliyetleri, merkezi ücret politikaları, fazla mesai, sendikal sözleşmeler en çok göze çarpan düzenlemeler arasındadır.

Bu düzenlemelerin yanında son olarak iş hayatı düzenlemeleri incelenecektir. Bu düzenleme özelinde ise, bürokratik gereklilikler, lisans kısıtları ve vergi uyum maliyetleri incelenecektir. Temel amaç bu değişkenlerin, girişim niyeti üzerindeki etkilerini incelemektir.

6.2. Bağımlı Değişkenler Ölçümü

Girişimcilik, ekonomik gelişme ve büyümenin önemli bir parçası ve modern ekonominin devamı için önemli bir dinamik olarak görülmektedir. Girişimciliğin ölçülmesi için toplanan veriler, kayıtlı olan sektörler için, bölgeler arası yeni firma yaratma eğiliminin, girişimcilik ile iş ortamı arasındaki ilişkilerin, girişimcilik ile finansal krizler ve finansal gelişmeler arasındaki bağlantıların etkilerini ölçmek için kullanılmaktadır.

Dünya Bankası tarafından toplanan girişimcilik verisi 15-64 yaş aralığı her 1000 kişi başına belirli bir takvim yılı içinde kurulan işletme sayısını göstermektedir. Veriler, hacimlerine bakılmaksızın tüm limited şirketlerini içerisinde barındırarak, politik ve makroekonomik kurumsal değişkenlerin girişimcilik üzerindeki etkisini göstermektedir. Veri toplama sürecine, 139 farklı ekonomide yeni kurulan formal yapıdaki firmalar ile yapılan, telefon görüşmeleri, e-posta yazışmaları dahil edilmiştir. Temel bilgi kaynağı ise, ulusal işletme kayıtlarıdır. Aynı zamanda, bu kayıtlara herhangi bir sebeple ulaşamadığı durumlarda ise, girişimcilik veri tabanları, istatistik kurumları, ticaret odaları gibi kaynaklar kullanılmaktadır.

Verilerin kayıtlı firmalar ile sınırlı kalması durumu kayıt dışı olan sektörlerin etkilerinin ölçülmesini imkânsız hale getirmektedir. Saf veriler, bir ekonominin, işletmelerinin

karakteristik özelliklerinin görüntüsünü sağlar, ancak yeni işletme kurma döngüsünü etkileyen faktörleri kendiliğinden açıklayamaz. Fakat girişimcilik veri tabanı, iş yapma raporu, OECD göstergeleri, yatırım ortamı değerlendirmeleri gibi farklı veriler ile birleştiğinde, iş yaratma sürecinin dinamiklerini daha iyi bir şekilde anlaşılmasını sağlamaktadır.

6.3. Bağımsız Değişkenler Ölçümü

6.3.1. İşten Çıkarma ve İşe Alma Düzenlemeleri

Bir girişimin başlatılması ve başlatılan işin geliştirilebilmesi için en önemli etkenlerden birisi kuşkusuz iş gücüdür. İşe alma ve işten çıkarma maliyetleri girişimcilerin bir girişimde bulunacakları durumlarda dikkate alınması gereken düzenlemelerdir. Örnek vermek gerekirse, piyasadan acil çekilmelerde veya iflas durumlarında işçileri minimum zararla işten çıkarmaları, bunun yanı sıra AR-GE gibi yatırımlar için gerekli olan işgücüne maliyetsiz ulaşması gibi durumlar, bir girişim için ciddi önem taşımaktadır.

İşten çıkarma maliyetlerinin puanlanması için değerlendirilen kriterler,

- (1) İhtiyaç fazlası olması durumunu, işten çıkarmaya neden gösterip gösterememe
- (2) İhtiyaç fazlası işçiyi çıkarma durumunda devlete bildirim zorunluluğunun olup olmaması
- (3) İş verenin 25'ten fazla işçiyi çıkarmak için üçüncü kuruluşlara bildirim verip vermediği
- (4) Bir işçinin işten çıkarılması için işverenin üçüncü bir tarafın onayına ihtiyacı olup olmadığı
- (5) İş verenin 25'in üzerinde işçiyi çıkarması için üçüncü bir kuruluştan onay alıp almaması
- (6) İş verenin işten çıkarmadan önce yeniden atama veya eğitim seçeneklerini kullanıp kullanmaması
- (7) Kıdem haklarının geçerli olup olmaması
- (8) Yeniden istihdam için kıdem haklarının geçerli olup olmaması

Alınacak olan veri setinde yapılan ölçümler için yukarıdaki durumlara verilen cevaplara göre 0 ile 10 arasında değerler verilmiştir.

Buna göre; iş görenleri, işe alma ve işten çıkarma, yasalar tarafından kısıtlanıyorsa 1 puan, eğer iş verenler tarafından esnek bir şekilde belirleniyorsa 10 puan almıştır. Bu durumda yüksek puan alan ülkelerde düzenlemeler esnek iken, düşük puan alan ülkelerde ise düzenlemeler sıkı olduğu sonucuna varılmaktadır.

6.3.2. Bürokratik İşlem ve Gereklilikler

Bu değişken, bir ülkedeki bürokratik düzenlemelerin fazla olmasının, normal iş operasyonlarını daha maliyetli bir hale sokabilme riskini ölçmek için kullanılmaktadır.

Tez özelinde iş hayatına ilişkin ağır düzenlemelerin girişimcilik oranına etkisi ölçülecektir. Değişkeni ölçebilmek için Fraser Enstitüsünün Ekonomik Özgürlükler Endeksinden yararlanılacaktır.

Zorunlu düzenlemelerden dolayı girişimcilere oluşan maliyetler sektörler arası değişiklik gösterdiğinden dolayı, yapılan puanlamada ekonomiye en fazla katkıda bulunan sektörler daha fazla ağırlık verilmiştir. Ham puanlar, 0 ile 7 arasında değişmektedir. Daha yüksek değerler daha yüksek riski göstermektedir. Fraser enstitüsü bunu 0-10 arasında bir puana ölçekleyerek hesaplamıştır. Önceki 10 puan bürokratik işlem ve gerekliliklerin gevşek veya olmadığı anlamı taşıırken, 1 puan bürokratik işlem ve gerekliliklerin fazlalığını göstermektedir.

6.3.3. Çalışma saatleri

Fraser Enstitüsünün Ekonomik Özgürlükler Endeksi içerisinde yer alan bu değişken, 5 farklı soruya yanıt vermektedir. Bunlar:

- (1) Gece mesaisinde kısıtlamalar olup olmadığı; (2) tatil günlerinde çalışma kısıtlamalarını; (3) haftalık çalışma günlerinin 5,5 gün veya daha fazla olup olmadığı; (4) fazla mesai kısıtlamalarının olup olmadığı; (5) ücretli yıllık izinlerin senede 21 günden fazla olup olmadığı. Soruların bu sorulara verilen cevaplara göre puanlama yapılmaktadır. Sorulara verilen cevaplar "hayır" ise, bu durum daha sıkı düzenlemelerin olduğuna işaret etmektedir.

Burada 10 puan hiç düzenleme veya kural olmadığını gösterirken 10'dan az puanlar düzenlemelerin veya kuralların olduğunu göstermektedir. 0'dan 10'a kadar olan derecelendirme için ise bu düzenlemelerin kaç tanesinin yürürlükte olduğuna bakılmaktadır. Herhangi bir düzenleme yok ise 10 puan verilirken, 1 düzenleme uygulanıyorsa 8 puan ile sonuçlanır. Özetlemek gerekirse yüksek puanlar düzenlemelerin daha gevşek bırakıldığını gösterirken, düşük puanlamalar düzenlemelerin fazlalığını yani sıklığına işaret etmektedir.

6.3.4. İşe Alma Maliyetleri ve Minimum Ücret Düzenlemeleri

Fraser Enstitüsü Ekonomik Özgürlükler Endeksinin bu alt bileşeni ise 3 farklı soruya yanıt aramaktadır.

- (1) Sürekli işler için belirli süreli iş sözleşme zorunluluğu. Bu soru için puanlamalar belirli süreli iş sözleşmeleri, devamlı işler için yasaklandıysa 1 puan, herhangi bir kısıtlama yok ise 0 puan almıştır
- (2) İşçi sözleşmelerinin maksimum uzunluk süresi.

Burada sözleşmelerin ortalama süresi 3 yıldan az ise 1 puan verilmektedir.

3 yıl veya daha fazla fakat 5 yıldan fazla değil ise 0,5 puan ve eğer 5 yıldan uzun ise 0 puan verilmektedir.

(3) Bir stajyer veya yeni çalışan için asgari ücretin işçi başına düşen ortalama değere oranı.

Son olarak ise minimum ücretin, işçi başına eklenen ortalama katma değere oranı 0,75-0.25 arası ise 1 puan, 0,25'ten küçük ise 0 puan almaktadır.

3 farklı soruya verilen cevaplara karşın alınan puanların ortalaması alınmaktadır. 0 ile 10 arası değerler alan bu bileşende değerler yükseldikçe daha esnek uygulamaların olduğu anlamına gelmektedir.

6.3.5. Kredi Piyasa Düzenlemeleri

Ekonomik Özgürlükler Endeksinin, düzenlemeler alt başlığı altında olan kredi piyasa düzenlemeleri bankacılık sektörünün ne kadarının özel sektöre ait olduğunu, özel sektöre ne kadar kredi sağladığını ve verilen kredilerin piyasaya ne derecede etki ettiği ve faiz oranları üzerindeki kontrollerin kredi piyasalarına ne ölçüde etki yaptığı konularında bilgiler vermektedir. Kredi piyasa düzenlemeleri 3 farklı alt bileşenden oluşmaktadır. Her alt bileşen 10 ile 0 arasında değer almaktadır (10 esnek düzenlemeleri gösterirken, 0 ise düzenlemelerin fazlalığını göstermektedir.) Bu değişkenler için alınan yüksek değerler daha fazla ekonomik özgürlük olduğu anlamına gelmektedir.

3 farklı alt bileşen değerlendirmesinin ardından, alınan puanların ortalaması, ana bileşen olan kredi piyasa düzenlemeleri puanını oluşturmaktadır. Endeksin bu bölümünden yüksek puan alabilmek için ülkelerin, özel sektöre ait bankalarının bankacılık sektörüne hâkim olmaları, yabancı bankaların pazarda rekabet etmeleri, özel sektörün iç kredilerin önemli bir bölümünü almaları ve bunların yanında faiz oranları reel olarak pozitif ve piyasa tarafından belirlenmelidir.

Bu endeks için derecelendirmeler, ilk olarak özel sermayeli bankalarda tutulan mevduatlara ilişkin veriler, bankaların özel mülkiyet derecesini göstermek için kullanılır. Eğer bu oran %95-ile %100 arasında ise 10, %95-%75 arasındaysa 8, %75-%40 arasındaysa 5, %40-%10 arasındaysa 2, %10'dan az ise 0 puan almaktadır.

Diğer bir alt bileşen olan faiz oranları için, piyasa tarafından belirleniyor ve oranlar pozitif ise ülkelere 10 puan verilmektedir. Eğer faiz oranları negatifse, (%5'ten küçük) ise ve mevduat oranları ile kredi faiz oranı arasındaki fark %8 veya daha büyük ise 8 puan,

Mevduat oranı ile kredi faiz oranı tek haneli ve sürekli negatif ise veya aralarındaki fark devlet tarafından düzenleniyorsa 6, Mevduat oranı ve kredi faiz oranı devlet tarafından belirleniyor, tek haneli ve sürekli negatif ise 4, Son olarak mevduat oranı ve kredi faiz oranı sürekli negatif ve çift haneli sayılarda ise 2 puan almaktadır. Ancak, mevduat ve kredi faiz oranları sürekli iki haneli ve negatif ya da yüksek enflasyonda kredi piyasasının neredeyse ortadan kalktığı durumlarda 0 puan almaktadır.

6.3.6. Vergi Uyum Maliyetleri

Bu değişken, orta büyüklükteki bir işletmenin belirli bir yıl içerisinde ödemesi gereken vergi ve zorunlu katkılar ile uyması zorunlu olan dosyalama işlem prosedürlerini içermektedir. Bu vergiler, kurumlar vergisi, sosyal yardımlar, mülk vergileri, temettü vergisi, gelir vergisi, mali işlem vergisi, diğer vergi veya harçların tamamını içermektedir. Dosyalama ve işlem prosedürleri ise, bir yıl için saat cinsinden hesaplanmaktadır. Bu gösterge üç ana vergi türünün hazırlanması, ödenmesi ve ödenmesi için gereken süreleri kapsamaktadır.

Ülkelerin alacağı değerler, zaman, toplam vergi ve katkı payları, ödeme sayısı, dosyalama süresi olmak üzere 4 farklı değişkenin alacağı puanların ortalamasını yansıtacaktır. 4 Formül ülkelerin 0 ile 10 arasında bir puan almasını sağlamaktadır. 10 puan az maliyetler ile en yüksek performansı işaret ederken 0 ise vergi uyum maliyetlerinin yüksekliğine işaret eder ve en düşük performansı gösterir.

6.3.7. Lisanslama Kısıtları

Bu değişkendeki veriler ise standart bir işletme kurabilmek için alınacak olan lisansın zaman (bir lisansı almak için gereken takvim günü sayısı) maliyeti ve lisansı almanın parasal maliyeti (kişi başına düşen gelirin payı) olarak iki ayrı kısım olarak gösterilmektedir. Bu iki derecelendirme için verilen puanların ortalaması alınarak tek bir sonuca ulaşılmaktadır.

0 ile 10 arası puanlar almaktadırlar. 10 puan işlemlerin kısıtlığını gösterirken 0 puan işlemlerin uzun ve maliyetli olduğu durumları göstermektedir. Dolayısı ile yüksek puanlar ülkelerin reform yolu ile lisanslama işlemlerini kısaltmakta olduklarını göstermektedirler

6.4. Kontrol Değişkenleri

Bu çalışma için tanımlanan ülke bazında yasal düzenlemelerin girişimcilik ile etkilerini inceleyebilmek adına bağımsız değişkenler belirlenmiştir. Bağımlı değişken olan 15-64 yaş aralığı her 1000 kişi başına belirli bir takvim yılı içinde kurulan işletme sayısını etkileyebilecek, bağımsız değişkenler dışında olan bazı değişkenler, kontrol değişkenleri olarak modele eklenmiştir. Bağımlı değişkeni etkileyebilecek bu kontrol değişkenleri enflasyon, doğurganlık oranı, işsizlik, gayrisafi yurt içi hasıla ve gayrisafi yurtiçi hasıla büyüme hızı olarak belirlenmiştir. Bu kontrol değişkenleri Dünya Bankası veri setinden yararlanılarak ölçülmüştür. Yeni bir iş yeri kurma niyetini iki yönlü etkileyebileceğini düşündüğümüz işsizlik kontrol değişkenleri arasına girmiştir. Genel tanımı itibari ile, son zamanlarda iş arayan veya işlerini kaybeden ya da gönüllü olarak işten ayrılanlar dahil olmak üzere, şu an çalışmaya hazır olan bireylerdir. Hiç iş aramamış fakat gelecekte bir iş için hazır olan bireylerde işsiz grubuna dahildir. Dünya Bankası tarafından ölçümlenen işsizlik, temel olarak ulusal işgücü anketlerine dayanarak yapılmaktadır.

Fiyatların genel bazda artışı yani enflasyon ile paranın alım gücünün kısıtlanması, girişimcilerin yeni bir iş yeri kurma oranını etkileyebileceğini düşündüğümüz için diğer değişken, enflasyon olarak belirlenmiştir. Dünya bankası tarafından tüketici fiyat endeksi ile ölçülebilen enflasyonu, yıllık olarak belirli bir mal veya hizmet sepeti edinmenin tüketiciye olan ortalama maliyetindeki artışı ifade etmektedir.

Bir ülkedeki yeni bir iş yeri açma veya bir girişim başlatmanın direkt olarak Gayri safi yurt içi hasıla ile bağlantılı olduğu varsayımına dayanarak kontrol değişkenlerimize hem GSYİH hem de bu GSYİH deki artış hızı eklenmiştir. Gayri safi yurt içi hasılanın büyüme hızı en düşük kareler yöntemi ve yerel para biriminde sabit fiyat verileri kullanılarak hesaplanmaktadır.

Her ülkedeki doğum oranlarının farklı olması ülkedeki genç nüfusu etkilemektedir. Dolayısıyla girişimcilik oranını da etkileyebilmektedir. Doğum oranı yüksek olan ülkelerde, hızlı nüfus artışı ve çekirdek ailelerin genişlemesi insanların maddi risk alma ihtimallerini de düşürebilmektedir. Bu durum daha garanti işler tercih edilmesine de sebebiyet vererek girişimciliği etkileyebilmektedir. Doğum oranı düşük ülkelerde ise genç nüfus azlığı yine veya risk almaya ihtiyaç duymama gibi nedenlerle girişimcilik etkilenebilmektedir. Sonuç olarak doğurganlık oranı iki yönlü biçimde girişimciliği etkileyebilmektedir.

6.5. Analiz Yöntemi

Bu çalışmanın hipotezlerini test etmek için seçilecek analiz yöntemi büyük ölçüde bağımlı değişkenin yapısına ve nasıl dağıldığına bağlıdır. Yukarıda açıklandığı gibi çalışmanın bağımlı değişkeni olan girişim yoğunluğu her 1000 kişi başında bir yıl içinde kurulan yeni işletme sayısı ile ölçülmektedir. Dolayısıyla girişim yoğunluğu değişkeni için kullanılan ölçek, 0 ve üzerinde değerler alabilen sürekli bir ölçek niteliğindedir. Dolayısıyla, araştırmanın hipotezlerini test etmek için sıradan en küçük kareler regresyon yöntemi kullanılabilir. Ancak, bu çalışmada kullanılan veriler, pek çok ülkeden birden fazla yıl için toplanmıştır. Verilerin panel yapısından dolayı panel içindeki gözlemler arasında bağımlılık olacağından, sıradan en küçük kareler yöntemi güvenilir sonuçlar verememektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, panel veri analiz yöntemlerinden sabit-etkiler (fixed-effects) yönteminden yararlanılmıştır. Bu yöntem ile gözlemlenemeyen ülke etkileri, uygun bir transformasyon yöntemi ile elimine edilerek, model içindeki diğer değişkenler ile ilişkili olmalarının yaratabileceği tahminleme problemi elimine edilmiştir.

7. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde özet istatistikler ve bağımlı değişken ile bağımsız değişken ve kontrol değişkenleri arasındaki korelasyon incelenecektir. Daha sonra bağımsız değişkenler ayrı ayrı modellenerek bağımlı değişken ile analiz edilen regresyon sonuçlarına yer verilecektir. Çalışmanın hipotezleri panel veri analizi sabit etkiler yöntemi ile test edilecektir.

7.1. Özet İstatistikler

Yapılan analizler sonucunda Tablo 1’de verilere ilişkin özet istatistikler verilmiştir. Tabloya göre her 1000 kişi başına düşen yeni işletme kurma yoğunluğu ortalama 3.53 görünmektedir. Yani her 1000 kişi için 3.5 gibi bir işletme sayısı mevcuttur. Girişimcilik olgusunu etkileyen hem bireysel hem kurumsal faktörlerin etkileri düşünüldüğü zaman bu düşüklüğün sebebi mantıklı boyutlara indirgenebilmektedir. Tablo 1 de yer alan temel bağımsız değişkenlerimize ilişkin özet istatistiklere bakıldığında, 0 ile 10 aralığında ölçüm değeri aldıkları göz önünü alındığında, bir iş yeri kurmak için gerekli olan bürokratik gereklilikler ve işe alma-işten çıkarma maliyetlerinin ortalamanın altında bir değer aldığını görmekteyiz. Bürokratik işlem ve gerekliliklerin, normal bir iş operasyonu için maliyet oluşturma riski 0 ile 10 arasındaki ölçümlemeye göre düşünüldüğünde, yüksek puan alan ülkeler için maliyetli olma riski daha fazla, düşük puan alan ülkelerde risk daha az olduğu belirlenmiştir. 4,5 puanlık ortalama, ülkelerin genellikle bürokratik gereklilikleri düşük seviyede tuttuğunu, dolayısı ile girişimcilere ekstra bir maliyet yaratmaktan kaçındıklarını göstermektedir. Lisanslama kısıtları incelendiğinde ise, 7.22’lik ortalama değeri, bir depo inşa etmek için gerekli olan izin ve tamamlanması gereken prosedürlerin ülkeler bazında sürelerinin ve maliyetlerinin düşük tutulduğunu göstermektedir.

Bunun yanı sıra işe alma ve işten çıkarma düzenlemelerini ölçümleme yöntemi göz önüne alındığında zaman, bu değişkenin aldığı 4,7 puanlık ortalama bize işe alma ve işten çıkarma düzenlemelerinin genellikle devlet tarafından belirlendiğini ve iş veren inisiyatifini minimumda tutarak, işçiyi korumaya yönelik olduğu izlenimini vermektedir. Son olarak diğer bir bağımsız değişken olan kredi olanakları ise aldığı 8,61 puan ile kredi olanaklarının girişim başlatmak için önemli bir yere sahip olduğunu belirtmektedir.

Bütün ana başlıklar olarak değişkenlerimizin ortalamanın üzerinde bir puan aldığı görülmektedir. Bu durum veri setinde yer alan ülkelerin performanslarının iyi olduğunu göstermektedir. Dolayısı ile seçilen değişkenler yani, yasal düzenlemeler özelinde, kredi olanakları, iş gücü piyasa düzenlemeleri, iş hayatı düzenlemeleri, veri setine dahil olan ülkeler için önemli bir yere sahip olduğunu görülmektedir. Çalışmanın devamında bu değişkenler regresyon analizine tabi tutularak girişimcilik ile arasındaki etkileşim incelenecektir. Tablo 3 yer alan kontrol değişkenlere ilişkin bilgilerde ise GSYİH’nın ortalamanın üzerinde hatta maksimum

değere yakın bir değer aldığı görülmektedir. Bu durum veri setine dahil olan ülkelerin kişi başına düşen gelir seviyelerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 7. 1. Bağımsız Değişkenlere İlişkin Özet İstatistikler

Değişken	Ortalama	St.Sapma	Min.	Max.
İşe Alma Maliyetleri ve Minimum Ücret Düzenlemeleri	6.58	2.68	0	10
İşe Alma ve İşten Çıkarma Uygulamaları	4.74	1.39	1.54	8.51
Çalışma Saatleri	7.75	1.95	2	10
Bürokratik Gereklilikler	4.50	1.77	0.79	9.98
Lisanslama Kısıtları	7.22	1.88	0	10
Vergi Uyum Maliyetleri	6.83	2.04	0	9.59
Kredi Piyasa Düzenlemeleri	8.61	1.21	0	10

Tablo 7. 2. Kurumsal Düzeyde Ölçülen Değişkenlere İlişkin Özet İstatistikler

Değişken	Ortalama	St.Sapma	Min.	Max.
Girişimcilik	3.53	4.80	0.00	39.0
Düzenlemeler	7.08	0.84	3.46	9.23
İş Gücü Piyasa Düzenlemeleri	6.44	1.32	2.86	9.75
İş Hayatı Düzenlemeleri	6.19	0.91	3.36	8.88

Tablo 7. 3. Kontrol Değişkenlerine İlişkin Özet İstatistikler

Değişken	Ortalama	St.Sapma	Min.	Max.
GSYİH	25.04	1.96	20.65	29.41
GSYİH Büyüme Hızı	3.86	3.90	14.81	33.73
Enflasyon	5.14	4.70	35.83	44.39
Doğum Oranı	2.51	1.33	0.92	7.62
İşsizlik	8.64	5.82	0.3	37.6

7.2. Korelasyonlar

Tablo 3'te değişkenlerin arasındaki ikili korelasyonlar incelenmiştir. Bağımlı değişken olan yeni iş yeri kurma yoğunluğu ile bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyon saptanmıştır. Genel anlamda yasal düzenlemelerin bağımlı değişkenimiz ile yüksek bir ilişkide olduğu görülmektedir. Bu durum girişimcilik kavramının sadece bireysel tutumlar ile ölçülmesinin mümkün olmadığını, ülkelerde uygulanan yasal düzenlemelerin, alt başlıklar halinde özele inilerek incelenmesi gerektiğini göstermektedir. 4 ana başlıkta toplanan düzenlemeler içerisinde ise iş gücü piyasa düzenlemeleri ile bağımlı değişken arasında diğerlerine göre düşük korelasyon tespit edilmiştir. En yüksek ilişki ise, kredi olanakları ile yeni iş yeri kurma yoğunluğu arasında gözlemlenmiştir. Kontrol değişkenleri incelendiği zaman beklendiği gibi doğum oranı diğer kontrol değişkenlerine göre bağımlı değişkeni ile daha kuvvetli ve ters bir ilişkide olduğu görünmektedir. Doğum oranının yüksek olması bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir. Bunun yanı sıra enflasyon değişkeni ile bağımlı değişken arasında da negatif korelasyon mevcuttur. Bu durum bir ülkedeki enflasyon oranının yükselmesi girişimcilik oranını negatif etkilediği yönünde bir yoruma yol açmaktadır. Aynı durum GSYİH'nin büyüme hızı ile girişimcilik oranı arasında da görülmektedir. Bunların aksine çok küçük bir korelasyon olmasına rağmen işsizlik arttıkça girişimcilik oranının da arttığını görmekteyiz. Bu durum iş bulamayan veya işten bir şekilde çıkarılmış olan kesimin kendi işini yapma isteği sebebi ile alakalı olabileceği düşünülmektedir.

Korelasyon matrisine bakıldığı zaman bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında ikili ilişkiler (korelasyonlar) tespit edilmiştir. Bu ilişkilerin anlamlı ve önemli olup olmadığı çalışmanın temel bağımsız değişkenleri üzerine kurulmuş hipotezlerini, regresyon analizi yardımı ile test edilerek bulunması gerekmektedir.

Tablo 7. 4. Korelasyonlar

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Yeni iş yeri kurma	1.00								
2. Düzenlemeler	0.49	1.00							
3. Kredi Piyasa	0.43	0.72	1.00						
4. İş gücü Piyasa	0.24	0.77	0.26	1.00					
5. İş Hayatı	0.43	0.67	0.29	0.32	1.00				
6. GSYİH	0.18	0.03	0.12	-0.08	0.07	1.00			
7. GSYİH Büyüme Hızı	-0.17	-0.03	-0.009	-0.002	-0.07	-0.20	1.00		
8. Enflasyon	-0.29	-0.22	-0.25	0.02	-0.30	-0.24	0.26	1.00	
9. Doğum Oranı	-0.61	-0.26	-0.28	-0.04	-0.27	-0.46	0.28	0.33	1.00
10. İşsizlik	0.11	0.01	0.04	0.03	-0.07	-0.24	-0.07	-0.01	-0.07

Not: 0.07 üzerindeki korelasyonlar %5 düzeyinde anlamlıdır.

7.3. Regresyon Analiz Sonuçları

Çalışmanın bu bölümünde, öncelikle yasal düzenlemeler ile girişimcilik arasındaki regresyon analiz sonuçlarına yer verilecektir. Daha sonra bu yasal düzenlemeler, iş gücü piyasa düzenlemeleri, kredi düzenlemeleri, iş hayatı düzenlemeleri şeklinde 3 farklı ana başlık altında incelenecektir. Çalışmanın devamında ise bu 3 farklı ana başlık altında incelenen değişkenler içinden daha spesifik uygulamaların ayrıntılı analizi yapılacaktır. Tüm düzenlemeler için ayrı ayrı modeller kurularak, kontrol değişkenleri ile beraber analizler yapılarak değerlendirilecektir. 2005 ile 2014 yıllarını kapsayan panel verileri sabit etkiler panel regresyon analizine tabi tutulacaktır. Sabit etkiler analizindeki temel amaç, bir çalışma içerisinde düzenlenen tüm yasal düzenlemeleri incelemenin olanaksız olmasından dolayı, ölçülemeyen diğer etkenleri ayırtmamızı sağlayacaktır. Tüm modellerde bu etkiler σ_u olarak verilecektir. Bunun yanı sıra regresyon hataları dediğimiz rassal hatalar bu yöntem sayesinde belirlenebilmektedir. Modellerde ise σ_e olarak değerlendirilecektir.

Tablo 7. 5. Düzenlemeler ile Girişimcilik Etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
Düzenlemeler	0.118	0.036	0.001
GSYİH	0.328	0.082	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.008	0.003	0.041
Enflasyon	0.001	0.003	0.671
Doğum Oranı	-0.384	0.089	0.000
İşsizlik	0.001	0.006	0.776
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.038	0.045	0.401
2006	0.057	0.047	0.223
2007	0.120	0.053	0.024
2008	0.096	0.0621	0.123
2009	0.080	0.062	0.196
2010	0.056	0.062	0.372
2011	0.030	0.070	0.665
2012	0.045	0.072	0.531
2013	0.003	0.151	0.982
2014	0.090	0.076	0.234
N	937		
Ülke Sayısı	112		
σ_u	1.511		
σ_e	0.293		
ρ	0.963		

Tablo 5’de yasal düzenlemelerin girişimcilik ile olan ilişkisini incelemek için model kurulmuştur. Yapılan bu analiz incelendiği zaman p değerinin 0.05 ($p=0.001$) anlamlılık düzeyinden düşük olduğu görülmektedir. Bu durum bize yasal düzenlemeler ile girişimcilik arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yasal düzenlemeler ile girişimcilik arasındaki bu anlamlı ilişki, girişimciliği etkileyen birçok faktör

olduğunu sadece, bireysel etkilerin girişimciliği açıklamakta yetersiz kaldığını göstermektedir. Bir ülkenin yasal düzenlemeleri girişimcilik oranını doğrudan etkileyebilmektedir. Bu nedenle düzenlemelerin alt başlıklar ile daha özel uygulama alanlarına inilerek incelenmesi gerekmektedir. Modelde verilen rho oranının 0,96 oranında olması bu modelde ülke etkilerinin çok yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir.

Bunların yanı sıra kontrol değişkenleri incelendiği zaman, GSYİH ve GSYİH büyüme hızı ile girişimcilik arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bunun aksine, bir ülkedeki doğum oranı ile girişimcilik anlamlı fakat ters bir ilişkide olduğu görülmektedir. Yani bir ülkedeki doğum oranı arttıkça girişimcilik azalmaktadır. Son olarak, kontrol değişkenlerine ilişkin işsizlik ve enflasyon değişkeni bağımlı değişken ile anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

Aşağıda verilen Tablo 6, kredi piyasa düzenlemelerinin girişimciliğe etkisi tahminlememize yardımcı olan regresyon analiz sonuçları verilmektedir. Bu model çalışmamızın 7. Hipotezi olan kredi piyasa düzenlemeleri arttıkça girişimcilik oranı artar olarak tahminlenen hipotezimizi test etmektedir. Regresyon analiz sonuçlarına göre kredi piyasa düzenlemeleri ile girişimcilik oranı arasında anlamlı bir ilişki görülmemiştir ($p < 0.05$). Kontrol değişkenleri bir önceki modelimiz ile hemen hemen tutarlı sonuçlar vermektedir. GSYİH ve GSYİH büyüme hızı ile bağımlı değişken arasında pozitif ve anlamlı, doğum oranı ile ters yönde ama anlamlı son olarak işsizlik ile enflasyon anlamlı bir sonuç vermemektedir.

Tablo 7. 6. Kredi Piyasa düzenlemeleri Girişimcilik ile Etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
Kredi Piyasa Düzenlemeleri	0.027	0.017	0.112
GSYİH	0.328	0.081	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.017
Enflasyon	0.001	0.003	0.620
Doğum Oranı	-0.368	0.006	0.947
İşsizlik	-0.000	0.006	0.947
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.047	0.045	0.303
2006	0.058	0.047	0.222
2007	0.136	0.053	0.011
2008	0.121	0.062	0.052
2009	0.119	0.062	0.059
2010	0.084	0.063	0.183
2011	0.072	0.071	0.311
2012	0.093	0.072	0.198
2013	0.037	0.153	0.805
2014	0.134	0.076	0.068
N	941		
Ülke Sayısı	113		
Sigma_u	1.511		
Sigma_e	0.293		
rho	0.963		

Tablo 7. 7. İş gücü piyasa düzenlemelerinin girişimcilğe etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
İş Gücü Piyasa Düz.	0.065	0.026	0.014
GSYİH	0.429	0.082	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.022
Enflasyon	0.000	0.003	0.799
Doğum Oranı	-0.431	0.0891	0.000
İşsizlik	-0.000	0.006	0.946
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.037	0.045	0.412
2006	0.044	0.047	0.349
2007	0.099	0.053	0.063
2008	0.067	0.063	0.288
2009	0.039	0.064	0.537
2010	0.012	0.064	0.842
2011	-0.014	0.072	0.841
2012	0.005	0.073	0.939
2013	-0.040	0.152	0.791
2014	0.051	0.077	0.506
N	937		
Ülke Sayısı	112		
Sigma_u	1.571		
Sigma_e	0.294		
rho	0.966		

Yukarıda verilen Tablo 7, iş gücü piyasa düzenlemeleri ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi incelemek ve tahminlemek için verilmiştir. İş gücü piyasa düzenlemelerine ilişkin p değeri 0.05'ten küçük ($p=0.01$) değer alması bize bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu sonuca göre iş gücü piyasa düzenlemeleri artıka girişimcilik oranının da artışa sebep olmaktadır. Bu durum hem ulusal düzeyde hem uluslararası düzeyde bir ülkenin iş gücü yasal düzenlemelerinin yatırım tercihlerinde etkili bir karar olduğunu göstermektedir. İş gücü piyasa düzenlemeleri kapsamında çalışmanın devamında daha spesifik uygulamalara değinilerek modeller kurulacaktır. Kontrol değişkenlerimize bakıldığı zaman ise diğer iki model ile tutarlı bir şekilde yaklaşık olarak aynı değerleri almaktadırlar

Tablo 7. 8. İş hayatı düzenlemeleri ile girişimcilik etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
İş Hayatı Düz.	0.078	0.026	0.003
GSYİH	0.347	0.084	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.020
Enflasyon	0.001	0.003	0.656
Doğum Oranı	-0.378	0.090	0.000
İşsizlik	0.000	0.005	0.904
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.061	0.045	0.179
2006	0.092	0.048	0.060
2007	0.161	0.055	0.004
2008	0.133	0.063	0.037
2009	0.120	0.064	0.062
2010	0.094	0.065	0.147
2011	0.073	0.072	0.312
2012	0.090	0.074	0.220
2013	0.040	0.152	0.789
2014	0.138	0.078	0.077
N	937		
Ülke Sayısı	112		
Sigma_u	1.506		
Sigma_e	0.294		
rho	0.963		

Yukarıda gösterilen Tablo 8 verilen son başlık olan iş hayatı düzenlemeleri ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi tahminleyen regresyon analiz sonuçlarına bakıldığı zaman, iş hayatı düzenlemeleri ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. ($p= 0.03$, $p<0.05$) Bu üç ana başlıkta toplanan yasal düzenlemelerin anlamlı sonuçlar vermesi çalışmamızı daha spesifik uygulamalar ile devam etmesini gerektirmektedir. Kontrol değişkenleri ise bundan önceki diğer modeller ile tutarlı sonuçlar vermektedir. Çalışmanın devamında bu iki değişkene ilişkin spesifik uygulamalar ayrı ayrı modellenerek çalışmanın hipotezleri test edilecektir.

Tablo 7. 9. İşe alma Maliyetleri ve Minimum Ücret düzenlemelerinin girişimcilik üzerine etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
İşe Alma ve Asg. Ücret Düz.	0.015	0.014	0.283
GSYİH	0.413	0.082	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.008	0.003	0.026
Enflasyon	0.000	0.003	0.856
Doğum Oranı	-0.413	0.090	0.000
İşsizlik	0.000	0.006	0.998
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.046	0.046	0.315
2006	0.052	0.048	0.280
2007	0.117	0.054	0.030
2008	0.088	0.063	0.162
2009	0.080	0.064	0.208
2010	0.048	0.064	0.449
2011	0.023	0.072	0.747
2012	0.042	0.073	0.567
2013	-0.006	0.153	0.965
2014	0.094	0.078	0.228
N	926		
Ülke Sayısı	114		
Sigma_u	1.578		
Sigma_e	0.291		
rho	0.965		

Yukarıda verilen Tablo 9 ile gösterilen iş gücü piyasa düzenlemeleri özelinde işe alma maliyetleri ve asgari ücret düzenlemeleri ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi incelemek için regresyon analizine tabi tutulmuştur. Bu model çalışmamızın önceki bölümlerinde verilen ve araştırmamızın 5. hipotezi olan yüksek işe alma maliyetleri ve minimum ücret düzenlemelerinin sıklığı bir ülkedeki girişimcilik oranını azaltmaktadır iddiasını test etmek amacı ile analize tabi tutulmuştur. Modelden 'de görüleceği gibi işe alma maliyetleri ve minimum ücret düzenlemeleri ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşılmamıştır.

Tablo 7. 10. İşe alma ve işten çıkarma uygulamalarının maliyetlerinin girişimciliğe etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
İşe Alma ve İşten Çıkarma Uyg.	0.011	0.018	0.544
GSYİH	0.346	0.074	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.008	0.003	0.017
Enflasyon	0.002	0.003	0.538
Doğum Oranı	-0.148	0.087	0.089
İşsizlik	0.000	0.005	0.087
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.058	0.041	0.161
2006	0.101	0.043	0.020
2007	0.165	0.048	0.001
2008	0.134	0.057	0.019
2009	0.093	0.057	0.101
2010	0.068	0.056	0.226
2011	0.066	0.063	0.297
2012	0.087	0.064	0.178
2013	0.011	0.134	0.932
2014	0.134	0.068	0.051
N	881		
Ülke Sayısı	108		
Sigma_u	1.521		
Sigma_e	0.257		
rho	0.972		

Tablo 10 ile gösterilen, işe alma ve işten çıkarma uygulamalarının girişimcilik ile etkisini gösteren regresyon analiz sonuçlarını vermektedir. Bu model çalışmamızın işe alma ve işten çıkarma maliyetleri arttıkça girişimcilik oranı düşmektedir iddiasını test etmektedir. Sonuç $p > 0,05$ olarak bulunmuştur ($p=0.544$) Dolayısı ile bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç bulunamamıştır.

Tablo 7. 11. Çalışma saatlerinin girişimcilik ile etkisi

	Katsayı	S. Sapma	p-değeri
Çalışma Saatleri	0.046	0.012	0.000
GSYİH	0.390	0.082	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.021
Enflasyon	0.001	0.003	0.740
Doğum Oranı	-0.450	0.089	0.000
İşsizlik	0.000	0.006	0.990
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.043	0.046	0.350
2006	0.048	0.047	0.314
2007	0.117	0.053	0.029
2008	0.090	0.063	0.154
2009	0.030	0.064	0.635
2010	0.009	0.064	0.889
2011	-0.009	0.072	0.899
2012	0.013	0.073	0.859
2013	-0.014	0.152	0.925
2014	0.067	0.077	0.385
N	927		
Ülke Sayısı	112		
Sigma_u	1.565		
Sigma_e	0.294		
rho	0.965		

Yukarıda verilen Tablo 11 de gösterilen, yine iş gücü piyasa düzenlemeleri içerisinde bulunan çalışma saatleri değişkeninin girişimcilik ile ilişkisini incelemek adına regresyon analiz sonuçlarını vermektedir. Bu model çalışmamızda, ülkelerdeki çalışma saatleri ile ilgili esneklik arttıkça, ülkedeki girişimcilik oranı artar şeklinde ifade edilen 6. Hipotezi test etmektedir. Bu modele göre, çalışma saatleri ile ilgili düzenlemeler ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 7. 12. Bürokratik işlem ve gereklilikler ile girişimcilik etkisi

	Katsayı	S.Sapma	p-değeri
Bürokratik İşlem ve Gereklilikler	0.008	0.008	0.318
GSYİH	0.328	0.076	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.012
Enflasyon	0.002	0.003	0.510
Doğum Oranı	-0.125	0.090	0.164
İşsizlik	0.000	0.005	0.882
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.066	0.044	0.133
2006	0.117	0.049	0.017
2007	0.183	0.054	0.001
2008	0.155	0.064	0.016
2009	0.116	0.063	0.066
2010	0.090	0.063	0.155
2011	0.090	0.071	0.209
2012	0.115	0.072	0.112
2013	0.032	0.138	0.815
2014	0.162	0.076	0.034
N	873		
Ülke Sayısı	105		
Sigma_u	1.521		
Sigma_e	0.257		
rho	0.972		

Yukarıda gösterilen Tablo 12 ile verilen, Çalışmamızda kalan diğer modeller gibi iş hayatı düzenlemeleri özelinde test edilecek diğer değişkenler için kurulmuştur.

Söz konusu modelde bürokratik gerekliliklerin girişimcilik ile etkisi test edilecektir. Bu modelde İş hayatına ilişkin ağır bürokratik işlemler bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir şeklinde ifade edilen hipotez test edilmektedir. Bu model tahminine göre, ağır bürokratik işlemler ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 7. 13. Lisanslama Kısıtlarının Girişimciliğe etkisi

	Katsayı	S.Sapma	p-değeri
Lisanslama Kısıtları	0.027	0.012	0.024
GSYİH	0.381	0.083	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.016
Enflasyon	0.001	0.003	0.738
Doğum Oranı	-0.400	0.090	0.000
İşsizlik	0.000	0.006	0.960
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.053	0.046	0.254
2006	0.063	0.048	0.194
2007	0.132	0.054	0.016
2008	0.102	0.063	0.106
2009	0.091	0.064	0.153
2010	0.046	0.064	0.467
2011	0.023	0.072	0.741
2012	0.041	0.073	0.578
2013	-0.027	0.153	0.858
2014	0.075	0.077	0.333
N	925		
Ülke Sayısı	112		
Sigma_u	1.546		
Sigma_e	0.296		
rho	0.964		

Yukarıda gösterilen Tablo 13 ile verilen, lisanslama kısıtları işlemlerine ilişkin düzenlemelerin girişimcilik üzerine etkisini gösteren regresyon sonuçlarını içermektedir. Bu modelde çalışmamızın bir iş başlatmak için ihtiyaç duyulan lisanslama işlemleri arttıkça girişimcilik oranı azalmaktadır. Şeklinde ifade edilen 2. Hipotezini test etmektedir. Sonuçlara bakıldığı zaman $p < 0.05$ ($p=0.000$) olduğuna göre, lisanslama düzenlemeleri ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmıştır. Çıkan bu sonuca göre düşünüldüğü gibi lisanslama ile ilgili düzenlemeler arttıkça girişimcilik oranı da arttığı görülmektedir. Lisanslama ile ilgili işlem ve prosedürler, düzenlemeler yolu ile kısaltılmak sureti ile, kolaylaştığı ve maliyetinin düştüğü durumlarda girişimciliği pozitif etkilemektedir. Dolayısı ile, düzenlemeler az sayıda kalır ve işlem ve prosedürler fazlalaştıkça girişimcilik oranı da düşmektedir.

Tablo 7. 14. Vergi Uyum Maliyetlerinin Girişimciliğe olan etkisi

	Katsayı	S. Sapma	P-değeri
Vergi Uyum Maliyetleri.	0.002	0.019	0.890
GSYİH	0.411	0.083	0.000
GSYİH Büyüme Hızı	0.009	0.003	0.019
Enflasyon	0.000	0.003	0.841
Doğum Oranı	-0.422	0.090	0.000
İşsizlik	0.000	0.006	0.952
Yıl Sabit Etkisi			
2005	0.046	0.046	0.314
2006	0.050	0.048	0.299
2007	0.117	0.054	0.031
2008	0.090	0.063	0.156
2009	0.077	0.064	0.228
2010	0.042	0.064	0.509
2011	0.018	0.073	0.805
2012	0.037	0.074	0.611
2013	-0.013	0.153	0.930
2014	0.083	0.078	0.290
N	926		
Ülke Sayısı	112		
Sigma_u	1.578		
Sigma_e	0.297		
rho	0.965		

Yukarıda gösterilen Tablo 14 ile verilen, vergi uyum maliyetleri ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi gösteren regresyon analiz sonuçlarını içermektedir. Bu Model çalışmamızın, yapılan “Vergi uyum maliyeti arttıkça, bir ülkenin girişimcilik oranını azalmaktadır” şeklinde ifade edilen 2. Hipotezini test etmek için kurulmuştur.

Sonuçların $p > 0.05$ ($p = 0.890$) olması bu modelde bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin tespit edilmediğini göstermektedir. Kontrol değişkenlerimiz ise diğer 9 model ile tutarlı sonuçlar vermektedir. Sabit etkiler modeli kullanıldığında dolayı değişkenler dışı diğer ülke etkileri gösterilmektedir. Rho ile gösterilen değer (0.965) bu değişken için ölçülenmemiş diğer ülke etkileri yüksek derecede görülmektedir.

Tablo 7. 15. Bağımsız değişkenlere ilişkin hipotezlerin regresyon sonuç özeti

Hipotezler	Bağımsız Değişken	Bulgular	Anlamlılık	Sonuç
H1: Bir iş başlatmak için ihtiyaç duyulan lisanslama işlemleri arttıkça girişimcilik oranı azaltmaktadır.	Lisanslama Kısıtları	Pozitif	Anlamlı	Kabul
H2: Vergi uyum maliyeti arttıkça, bir ülkenin girişimcilik oranını azaltmaktadır.	Vergi Uyum Maliyetleri	Pozitif	Anlamsız	Ret
H3: İş hayatına ilişkin ağır bürokratik işlemler bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.	Bürokratik Gereklilikler	Pozitif	Anlamsız	Ret
H4: İşe alma ve işten çıkarma düzenlemeleri arttıkça bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.	İşe alma ve İşten Çıkarma Düzenlemeleri	Pozitif	Anlamsız	Ret
H5: Yüksek işe alma maliyetleri ve yüksek minimum ücretler, bir ülkedeki girişimcilik oranını düşürmektedir.	İşe Alma Maliyetleri ve Minimum Ücret Düzenlemeleri	Pozitif	Anlamsız	Ret
H6: Ülkelerdeki çalışma saatleri ile ilgili esneklik arttıkça ülkedeki girişimcilik oranı artar.	Çalışma Saat Düzenlemeleri	Pozitif	Anlamlı	Kabul
H7: Bir ülkedeki kredi piyasa düzenlemeleri etkinlikleri arttıkça girişimcilik oranı artar.	Kredi Piyasa Düzenlemeleri	Pozitif	Anlamsız	Ret

8. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çalışmamız, girişimcilik kavramının bireysel faktörleri dışarıda tutarak kurumsal faktörler ile ilişkisine yoğunlaşmaktadır. Bu doğrultuda yasal düzenlemeler 3 ana başlık altında incelenmeye tabi tutulmuştur. Bu düzenlemeler, iş hayatı düzenlemeleri, işgücü piyasa düzenlemeleri, kredi piyasa düzenlemeleri şeklinde sıralanmaktadır. Bu düzenlemelerin tamamının regresyon sonuçlarına göre, girişimcilik ile istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu durum bir ülkenin kurumsal yapısının, o ülkeye yatırım yapacak hem ulusal düzeyde hem uluslararası düzeydeki girişimcileri doğrudan etkilemekte olduğu sonucunu göstermektedir. Literatürde yapılan birçok çalışma da bu sonuçları desteklemektedir. 3 ana başlığın, alt başlıkları ile ilgili regresyon analizlerine bakıldığı zaman, öncelikle, iş gücü piyasa düzenlemeleri özelinde çalışma saatleri değişkenimiz incelendiği zaman, bağımsız değişkenlerimizden birisi olan çalışma saatleri ile girişimcilik arasında istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu sonuç bize çalışma saatleri ile ilgili düzenlemelerin esnekliği ile girişimcilik oranının da arttığını söylemektedir. Ancak bu durumun iki yönlü değerlendirilmeye tabi tutulması gerekmektedir. Esnek düzenlemeler ile, ücretli işçilerin, çalışmak istedikleri saatten veya günden daha fazla çalışmak zorunda kalabilme ihtimali doğabilmektedir. Bu durum çalışma saatleri fazla olan işçilerin girişimcilik adına herhangi bir aksiyonda bulunmasını zaman açısından kısıtlayabilir ve girişimciliği azaltıcı yönde etki edebilmektedir. Fakat aynı zamanda, girişimcilik olgusunu tetikleyebilmektedir (Werner, 2014). Diğer bir düşünce ise girişim faaliyeti başlatacak olan kişiler açısından yani işveren tarafından, girişim faaliyeti kapsamında çalışma saatlerine ilişkin düzenlemelerin fazla olması durumu, işveren inisiyatifini ortadan kaldırmaktadır. Bu durum işverene ekstra bir maliyet doğurabilmektedir. Örneğin gece mesai kısıtlamalarına yönelik bir düzenleme yapıldığı zaman, gece mesaisi için çalıştırılan iş gücü için işverene ekstra bir maliyet yükleyebilmektedir. Dolayısı ile düzenlemelerin fazla oluşu, girişimciler için ekstra bir maliyet olarak karşımıza çıkma ihtimalini doğurmaktadır. Bu durumda ise fazla düzenlemeler girişimcilik oranını azaltıcı bir etkiye de sahip olabilmektedir.

Özetle çalışma saatleri düzenlemeleri, işçi ve işveren olarak iki farklı bakış açısı ile düşünülmelidir. Bu durumda düzenlemelerin fazla olduğu durumlarda yani çalışma saatlerinin esnek olmadığı durumlarda işçi için girişimcilik niyeti azalmaktadır. İşveren açısından ise, düzenlemelerin fazla olduğu durumlarda, işverene ek maliyetleri oluşabileceğinden yine girişimcilik oranını düşürücü etkisi olabilmektedir. Bu bağımsız değişken için ters U ilişkisinden bahsetmek mümkün olabilmektedir. Ücretli işçi piyasası için, düzenlemelerin azalması girişimcilik niyetinde artışa sebebiyet verebilecekken, düzenlemelerin artması işveren veya yatırımcı için, işçi kaybı, ekstra maliyet gibi unsurlar doğurmakta ve girişimciliği azaltıcı bir etkisi

olabilmektedir. Bu sonuçtan hareketle konu ile alakalı daha derinlemesine araştırmaların yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Bunun yanı sıra, literatürde işveren olan kişilerin çalışma saatlerinin, ücretli işçi sektöründe çalışan kişilere göre daha uzun fakat esnek olması durumunun çalışma saatlerindeki uzunluğun önemini azalttığı sonucuna varan araştırmalar bulunmaktadır (Booden, 1999).

Literatürde aynı zamanda çalışma saatlerindeki esnekliğin girişimciliği arttırdığını savunan benzer sonuçlar da bulunmaktadır (Golden 2001; Stephan, 2009; Anderson 2008).

Diğer bir ana başlık olan iş hayatı düzenlemeleri ile girişimcilik oranı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki ortaya çıkmıştır. Bu durumda iş hayatına ilişkin düzenlemelerdeki artışların girişimcilik oranını arttırdığını görmekteyiz. İş hayatına ilişkin düzenlemeler için spesifik uygulamalar regresyon analizine tabi tutulmuştur. Uygulamalardan Tablo 13 Model 9 ile gösterilen analizde lisanslama kısıtları ile ilgili düzenlemelerinin artması girişimcilik oranını arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ülkelerin çeşitli sektörler aracılığı ile yatırımcı çekmesi ve bunun sonucu olarak hem refah düzeyini artırması hem de istihdam sağlaması gerekmektedir. Ülkelere yapılan hem uluslararası yatırımlar hem de ulusal düzeydeki yatırımların, ülkelerin refah düzeylerini arttırmasındaki rolü ise çok büyüktür. Birçok ülkenin ekonomisindeki inşaat sektörünün payı yadsınamayacak kadar büyüktür. Bu bağlamda lisans kısıtlarının, çalışmaya dahil edilmesinin en önemli nedeni, özellikle herhangi bir spesifik üretimi olamayan, katma değer üretemeyen ve teknolojik anlamda geri kalmış ülkelerin ekonomisindeki en önemli kaynağın inşaat sektörü olmasıdır. Dolayısı ile bu sektöre düzenlemeler yolu ile yapılan kolaylıklar doğrudan yabancı yatırımı ve ulusal düzeydeki yatırımları arttırması beklenmektedir. Konu ile ilgili düzenlemelerin artması, bir depo kurmak inşa etmek için gerekli izin ve prosedürlerin sayısının azalacağı anlamına gelmektedir. Konu ile alakalı literatürde önceden yapılmış çalışmalar da bu hipotezi destekler niteliktedir. (de soto, 2000; Ciccone ve Papaioannou, 2010; Shahadan vd., 2014;) Aynı zamanda bu işlem ve düzenlemelerin artması halk sağlığını da koruduğunu ve yolsuzlukları da azaltacağı belirtilmiştir (de soto, 2000).

Fakat son yıllarda teknolojinin çok hızlı gelişmesi ve ilerlemesi ile artık ülkelerin inşaat yerine, teknoloji yatırımı yaparak, katma değerli mal üretmesini gerekmektedir. Aksi takdirde ekonomilerindeki inşaat sektörü büyüme payı gittikçe azalacaktır. Buna bağlı olarak bu sektöre yatırım yapacak girişimciler de zaman içinde azalmaya başlayacaktır. Günümüz ekonomilerinde dünyaya teknoloji satabilen, ABD, Çin ve Rusya gibi ülkeler dünya ekonomisinde ciddi bir yer elde etmektedir.

Çalışmanın sabit etkiler regresyon modelleri kurularak analiz edilen diğer değişkenleri ise, anlamlı bir sonuç vermemiştir. Bu değişkenler içerisinde vergi uyum maliyetleri, bürokratik işlem ve gereklilikler, işe alma ve işten çıkarma düzenlemeleri işe alma maliyetleri ve minimum ücret politikalarıdır.

Vergi uyum maliyetleri, ile girişimcilik arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak konu ile ilgili literatürdeki birçok çalışma vergi uyumu maliyetlerinin işletmeler için bir yük olduğu sonucuna varmışlardır. Vergi uyum maliyetlerinin anlamlı sonuç vermemesinin sebeplerinden birisi, ülkelerin teknolojiye ayak uydurması ve gelişen teknolojinin vergi ödeme, dosyalama gibi işlemleri internet üzerinden yapmaya olanak vermesi hem çalışacak işçi hem de işlemlerin zaman bakımından tasarrufa gitmesine sebebiyet vermekte olduğu düşünülebilir. Dolayısı ile günümüzde ve gelecekte bu durumun işletmeler ve girişimciler için ekstra bir maliyet olması söz konusu olmaktan çıkabilmektedir. Dolayısı ile girişimcilerin vergi uyumu maliyetini kendisine bir engel olarak görmemesi doğal bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Fakat girişimcilerin bu kısımda dikkat etmesi gereken durum, yatırım yapılacak ülkelerin değişen vergi sistemlerine adaptasyon sürecindeki maliyetlerdir. Konu ile alakalı Evans, vd. (1997) bu değişikliklere hızlı adaptasyon sağlamak için, vergi mükelleflerinin yüzde 26'sının dışarıdan uzman desteği aldığını belirtmiştir.

Bunun yanı sıra bürokratik işlem ve gereklilikler ile girişimcilik arasında da beklenilen aksine herhangi bir etkileşime rastlanmamıştır. Bu durumun bir sebebi yapılan regresyon analizinin sabit etkiler modeli sebebiyle olduğu düşünülebilir. Sabit etkiler modelinde ülkelerin genel ortalamasına bakılmaktadır. Eğer ülkelerin genel ortalamasında bu bağımsız değişken için girişimcilik oranı sabit kalıyorsa, sonuç anlamlı çıkmayabilmektedir. Tek tek ülke bazında spesifik incelemelerin yapılması gereklidir. Bürokratik gerekliliklerin fazla veya az olmasının kendi içerisinde birden fazla açıklaması mevcuttur. Aynı zamanda bazı ülkelerde girişimcilik faaliyetlerini arttırırken (Radulescu, 2006) bazı ülkelerde azalttığı (Svensson, 2008; Djankov, 2002; Klapper vd., 2006) literatürde belirtilmektedir. Bu çalışmaların yanı sıra (Stel vd., 2007) çalışmamız ile aynı sonucu veren bir çalışma olarak literatürde bulunmaktadır. Diğer anlamlı sonuç vermeyen değişkenlerimiz ise, işe alma ve işten çıkarma uygulamaları ve işe alma maliyetleri ve minimum ücret düzenlemeleridir.

İşe alma ve işten çıkarma maliyetlerinin anlamlı sonuç vermemesinin nedeni, çalışmaya konu olan bağımlı değişkenin, küçük ölçekli işletmeleri kapsıyor olma olasılığı olabilmektedir. Nitekim az sayıda istihdam yaratacak olan girişimlerin, iş gücünü korumaya yönelik olan mevzuatları önemsemiyor oluşu düşünülebilir. Bunun yanı sıra, ülkelerin hemen hemen hepsinde işgücünü korumaya yönelik mevzuatlar olması, durumu alışlagelmiş bir durum olarak ortaya koyabilmektedir. Aynı sebep ile ilişkisi olan işten çıkarma maliyetleri anlamlı sonuç vermemektedir. Yapılan analiz tekniğinin bir sonucu olarak girişimciliğin ortalama

varyanslarının etkisi bu bağımsız değişkenler üzerinde zayıf olduğu düşünülebilir. Fakat iş gücü piyasa düzenlemelerinin girişimciliği etkilemediği gibi bir düşünce söz konusu olmamaktadır. Zira konu ana başlık olarak girişimcilik ile ilişki olduğu analiz sonuçları ile gösterilmektedir.

Konunun daha derinlemesine veya ülke bazında spesifik olarak incelenmesi gerekli olabilmektedir.

Özetle bu 5 bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasında ilişki tespit edilememesinin sebebi ise veri setine dahil olan ülkelerin varyanslarından kaynaklanabilmektedir.

Panel veri sabit etkiler modelinde varyanslar düşük ise bu tarz sonuçlar çıkabilmektedir. Diğer bir seçenek ise sabit etkiler yöntemi ile ülke içi ölçümlenemeyen etkilerin hesaplanması olabilmektedir. Ülke içi araştırmaya dahil olmayan veri setine dahil olan ülkeler için farklı etkiler olabilmektedir. Bir başka neden ise, bağımsız değişkenler için kullanılan veri setinin birçok yılı içermesi durumudur. Bazı verilerin bu yıllar içerisinde eksik olarak toplanması, bağımsız değişkenlerin aldığı skorlara yansiyacaktır. Dolayısı ile eksik veya yanlış hesaplamalara mahal verebilmektedir. Bu eksik veri olmasından kaynaklı yanlış ortalamalar alt bileşenlere de sıçrayabilmektedir. Fakat farklı alt bileşenler için korelasyonlar yüksekse endeksin tamamına olan zarar durumu göz ardı edilebilir. Bu nedenler ile sonuçlar farklı çıkabilmektedirler (Yenipazarlı, 2009).

KAYNAKLAR

- [1]. Acemoglu, D. (2001). Good jobs versus bad jobs. *Journal of Labor Economics*, 19(1), 1-21.
- [2]. Acemoglu, D. (2003). Root causes. *Finance & Development*, 40(2), 27-43.
- [3]. Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1988). Innovation in large and small firms: An empirical analysis. *American Economic Review*, 78(4), 678-690.
- [4]. Acs, Z. J., & Sanders, M. (2012). Patents, knowledge spillovers, and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(4), 801-817.
- [5]. Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small business economics*, 31(3), 219-234.
- [6]. Adams, S., & Opoku, E. E. O. (2015). Foreign direct investment, regulations and growth in sub-Saharan Africa. *Economic Analysis and Policy*, 47, 48-56.
- [7]. Agyeman, S., & Sampson Assiamah, H. A. (2016). Re-engineering the building permits acquisition processing to control the development of unauthorized structures in Ghanaian communities. *China-USA Business Review*, 15(4), 170-81.
- [8]. Ahmed, S. U. (1985). Nach, risk-taking propensity, locus of control and entrepreneurship. *Personality and Individual Differences*, 6(6), 781-782.
- [9]. Aidis, R. (2003). Entrepreneurship and economic transition.
- [10]. Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *annual review of sociology*, 16(1), 111-135.
- [11]. Allen, N. J., & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of occupational psychology*, 63(1), 1-18.
- [12]. Almeida, R. K., & Susanlı, Z. B. (2012). Firing regulations and firm size in the developing world: Evidence from differential enforcement. *Review of Development Economics*, 16(4), 540-558.
- [13]. Andersson, P. (2008). Happiness and health: Well-being among the self-employed. *Journal of Socio-Economics*, 37(1), 213-236.
- [14]. Antoncic, B., Bratkovic Kregar, T., Singh, G., & DeNoble, A. F. (2015). The big five personality-entrepreneurship relationship: Evidence from Slovenia. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 819-841.
- [15]. Ardagna, S., & Lusardi, A. (2008). *Explaining international differences in entrepreneurship: The role of individual characteristics and regulatory constraints* (No. w14012). National Bureau of Economic Research.
- [16]. Asher, C. C., Mahoney, J. M., & Mahoney, J. T. (2005). Towards a property rights foundation for a stakeholder theory of the firm. *Journal of Management & Governance*, 9(1), 5-32.
- [17]. Ashton, M. C., & Lee, K. (2007). Empirical, theoretical, and practical advantages of the HEXACO model of personality structure. *Personality and social psychology review*, 11(2), 150-166.
- [18]. Aşkın, A., Nehir, S., & Vural, S. Ö. (2011). Tarihsel süreçte girişimcilik kavramı ve gelişimi.
- [19]. Ata, A. Y., & Şahbaz, A. (2013). Mülkiyet hakları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: AB ülkeleri üzerine ampirik bir inceleme. *Sosyoekonomi Dergisi*, 20(20).
- [20]. Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.

- [21]. Audretsch, D. B., Thurik, R., Verheul, I., & Wennekers, S. (Eds.). (2002). *Entrepreneurship: determinants and policy in a European-US comparison* (Vol. 27). Springer Science & Business Media.
- [22]. Avery, R. B., Bostic, R. W., & Samolyk, K. A. (1998). The role of personal wealth in small business finance. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 1019-1061.
- [23]. Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (2009). The complementary effects of market orientation and entrepreneurial orientation on profitability in small businesses. *Journal of small business management*, 47(4), 443-464.
- [24]. Balamoune-Lutz, M., Brixiová, Z., & Ndikumana, L. (2011). Credit constraints and productive entrepreneurship in Africa.
- [25]. Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 248-287.
- [26]. Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2014). Do firms want to borrow more? Testing credit constraints using a directed lending program. *Review of Economic Studies*, 81(2), 572-607.
- [27]. Baron, R. A. (2007). Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: Entrepreneurs as the active element in new venture creation. *Strategic entrepreneurship journal*, 1(1-2), 167-182.
- [28]. Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. *Personnel psychology*, 44(1), 1-26.
- [29]. Barrick, M. R., Mount, M. K., & Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and assessment*, 9(1-2), 9-30.
- [30]. Basu, A., & Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International small business journal*, 20(4), 371-393.
- [31]. Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3-22.
- [32]. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2003). *Bank competition, financing obstacles, and access to credit*. The World Bank.
- [33]. Benjamin, P., Bhorat, H., & Cheadle, H. (2010). The cost of "doing business" and labour regulation: The case of South Africa. *International Labour Review*, 149(1), 73-91.
- [34]. Bertola, G. (1990). Job security, employment and wages. *European economic review*, 34(4), 851-879.
- [35]. Bertrand, M., Schoar, A., & Thesmar, D. (2007). Banking deregulation and industry structure: Evidence from the French banking reforms of 1985. *The Journal of Finance*, 62(2), 597-628.
- [36]. Bilge, H., & Vedat, B. A. L. (2012). Girişimcilik eğilimi: Celal Bayar Üniversitesi öğrencileri üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (16), 131-148.
- [37]. Black, S. E., & Strahan, P. E. (2002). Entrepreneurship and bank credit availability. *The Journal of Finance*, 57(6), 2807-2833.
- [38]. Blanchard, O., & Landier, A. (2002). The perverse effects of partial labour market reform: fixed-term contracts in France. *The Economic Journal*, 112(480), F214-F244.
- [39]. Block, J., & Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction—Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209.

- [40]. Boden, R. (1999). Flexible working hours, family responsibilities and female self-employment: gender differences in self-employment selection. *American Journal of Economics and Sociology*, 58(1), 71-83.
- [41]. Booth, A. L. (1997). 12 An analysis of firing costs and their implications for unemployment policy. *Unemployment Policy: Government options for the labour market*, 359.
- [42]. Booth, A. L., Chen, Y. F., & Zoega, G. (2002). Hiring and firing: a tale of two thresholds. *Journal of Labor Economics*, 20(2), 217-248.
- [43]. Bosma, N., Schutjens, V. A. J. M., & Stam, E. (2009). Determinants of early-stage entrepreneurial activity in European regions; Distinguishing low and high ambition entrepreneurship. *Making the difference in local, regional and national economies: Frontiers in European entrepreneurship research*, 49-80.
- [44]. Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R., & De Wit, G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236.
- [45]. Brice, J. (2004). The role of personality dimensions on the formation of entrepreneurial intentions. In *Annual Usasbe National Conference* (Vol. 18).
- [46]. Brockhaus Sr, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- [47]. Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur.
- [48]. Bruce, D., & Mohsin, M. (2006). Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence. *Small Business Economics*, 26(5), 409-425.
- [49]. Buchanan, B. G., Le, Q. V., & Rishi, M. (2012). Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence. *International Review of financial analysis*, 21, 81-89.
- [50]. Bulut, Ç., Alpkın, L., & Yılmaz, C. (2009). Stratejik oryantasyonlar ve firma performansı ilişkisi: literatür gelişimi üzerine kavramsal bir çalışma.
- [51]. Busenitz, L. W. (1999). Entrepreneurial risk and strategic decision making: It's a matter of perspective. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 35(3), 325-340.
- [52]. Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and entrepreneurship: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190.
- [53]. Carraher, S. M., Buchanan, J. K., & Puia, G. (2010). Entrepreneurial need for achievement in China, Latvia, and the USA. *Baltic Journal of Management*, 5(3), 378-396.
- [54]. Casson, M., & Casson, C. (2014). The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. *Business history*, 56(8), 1223-1242.
- [55]. Cazes, S., & Nesporova, A. (2003, February). Employment protection legislation (EPL) and its effects on labour market performance. In *ILO Conference Paper*.
- [56]. Cetorelli, N., & Strahan, P. E. (2006). Finance as a barrier to entry: Bank competition and industry structure in local US markets. *The Journal of Finance*, 61(1), 437-461.
- [57]. Cetorelli, N. (2004) Real effects of bank competition, *Journal of money, credit, and banking* 36, pp.543-558.
- [58]. Chatterji, A. K., & Seamans, R. C. (2012). Entrepreneurial finance, credit cards, and race. *Journal of financial economics*, 106(1), 182-195.
- [59]. Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.

- [60]. Cherwitz, R. A., & Sullivan, C. A. (2002). Intellectual entrepreneurship a vision for graduate education. *Change: the magazine of higher learning*, 34(6), 22-27.
- [61]. Chye Koh, H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- [62]. Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The big five and venture survival: Is there a linkage?. *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- [63]. Ciccone, A., & Papaioannou, E. (2009). Human capital, the structure of production, and growth. *The Review of Economics and Statistics*, 91(1), 66-82.
- [64]. Cockburn, I. M., MacGarvie, M. J., & Mueller, E. (2010). Patent thickets, licensing and innovative performance. *Industrial and Corporate Change*, 19(3), 899-925.
- [65]. Coolidge, J. (2012). Findings of tax compliance cost surveys in developing countries. *eJTR*, 10, 250.
- [66]. Costa Jr, P. T., McCrae, R. R., & Dye, D. A. (1991). Facet scales for agreeableness and conscientiousness: A revision of the NEO Personality Inventory. *Personality and Individual Differences*, 12(9), 887-898.
- [67]. Costa, P. T., McCrae, R. R., & Holland, J. L. (1984). Personality and vocational interests in an adult sample. *Journal of Applied psychology*, 69(3), 390.
- [68]. Cover, J. D., & Johnson, N. R. (1976). Need achievement, phase movement and the business cycle. *Social Forces*, 54(4), 760-774.
- [69]. Crane, F. G., & Crane, E. C. (2007). Dispositional optimism and entrepreneurial success. *The psychologist-manager Journal*, 10(1), 13-25.
- [70]. Cromie, S., Callaghan, I., & Jansen, M. (1992). The entrepreneurial tendencies of managers: A research note. *British Journal of Management*, 3(1), 1-5.
- [71]. Croucher, R., Stumbitz, B., Quinlan, M., & Vickers, I. (2013). Can better working conditions improve the performance of SMEs? An international literature review.
- [72]. Çakır, M. (2014). Bürokrasi ve suç olgusu. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2014(3), 18-24.
- [73]. Çakmak, O. (2003). Girişimciliğin tarihsel gelişimi. *Piyasa Dergisi*, 8, 61-77.
- [74]. Çelik, A. (2006). Bir istihdam politikası olarak girişimcilik. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları*, 467-476.
- [75]. Çetin, S. (2009). Vizyon yönetimi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (22), 95-103.
- [76]. De Soto, H. (2001). The mystery of capital. *Finance and Development*, 38(1), 29-33.
- [77]. De Soto, H., & Taylor, J. (2011). *The Mystery of Capital: Why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else*. Crane Library at the University of British Columbia.
- [78]. Deveci, İ., & Çepni, S. (2014). Fen bilimleri öğretmen eğitiminde girişimcilik. *Journal of Turkish Science Education*, 11(2), 161-188.
- [79]. Dewit, G., Görg, H., & Montagna, C. (2009). Should I stay or should I go? Foreign direct investment, employment protection and domestic anchorage. *Review of world Economics*, 145(1), 93-110.
- [80]. Di Patti, E. B., & Dell'Araccia, G. (2004). Bank competition and firm creation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 225-251.
- [81]. Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117(1), 1-37.

- [82]. Durukan, T. (2006). Düünden bugüne girişimcilik ve 21. Yüzyılda girişimciliğın önemi.
- [83]. Düüdar, S., & Ağca, V., Afyon Kocatepe Üniversitesi lisans öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin incelenmesine ilişkin ampirik bir çalışma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 121-142.
- [84]. Eddy, P. L., & VanDerLinden, K. E. (2006). Emerging definitions of leadership in higher education: New visions of leadership or same old "hero" leader?. *Community College Review*, 34(1), 5-26.
- [85]. Envick, B. R., & Langford, M. (2000). The five-factor model of personality: Assessing entrepreneurs and managers. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6(1), 6-17.
- [86]. Er, P. H. (2012). Girişimcilik ve yenilikçilik kavramlarının iktisadi düşüncedeki yeri: Joseph A. Schumpeter (Doctoral dissertation, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- [87]. *European Commission. (2014). Bactivating jobseekers through entrepreneurship: Start-up incentives in Europe. technical report.*
- [88]. Evans, C. (2008). Taxation compliance and administrative costs: An overview. *Tax compliance costs for companies in an enlarged European community*, 447.
- [89]. Evans, C., Lignier, P., & Tran-Nam, B. (2013). Tax compliance costs for the small and medium enterprise business sector: Recent evidence from Australia. Tax Administration Research Centre University of EXETER Discussion Paper, 003-13.
- [90]. Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- [91]. Eyal, O., & Kark, R. (2004). How do transformational leaders transform organizations? A study of the relationship between leadership and entrepreneurship. *Leadership and Policy in Schools*, 3(3), 211-235.
- [92]. Fagenson, E. A. (1993). Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 409-430.
- [93]. Fan, H., Lin, F., & Tang, L. (2018). Minimum wage and outward FDI from China. *Journal of Development Economics*, 135, 1-19.
- [94]. Fernald, L. W., Solomon, G. T., & Tarabishy, A. (2005). A new paradigm: Entrepreneurial leadership. *Southern business review*, 30(2), 1-10.
- [95]. Fernández-Kranz, D., Paul, M., & Rodríguez-Planas, N. (2015). Part-time work, fixed-term contracts, and the returns to experience. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 77(4), 512-541.
- [96]. Formaini, R. L. (2001). The engine of capitalist process: entrepreneurs in economic theory. *Federal Reserve Bank of Dallas, Economic and Financial Review, Fourth Quarter*, 2-11.
- [97]. Fu, K., Larsson, A. S., & Wennberg, K. (2018). Habitual entrepreneurs in the making: how labour market rigidity and employment affects entrepreneurial re-entry. *Small Business Economics*, 51(2), 465-482.
- [98]. Genty, K., Idris, K., Wahat, N. W. A., & Kadir, S. A. (2015). Demographic factors and entrepreneurial success: A conceptual. *International Journal of Management*, 6(8), 366-374.
- [99]. Golden, L. (2001). Flexible work schedules: What are we trading off to get them? *Monthly Labor Review*, 124, 50-67.
- [100]. Goldsby, M. G., Kuratko, D. F., & Bishop, J. W. (2005). Entrepreneurship and fitness: An examination of rigorous exercise and goal attainment among small business owners. *Journal of Small Business Management*, 43(1), 78-92.

- [101]. Goos, M., & Manning, A. (2007). Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain. *The review of economics and statistics*, 89(1), 118-133.
- [102]. Görg, H. (2002). Fancy a stay at the Hotel California? Foreign direct investment, taxation and firing costs (No: 96). DNB Staff Reports.
- [103]. Griffiths, M. D., Kickul, J., & Carsrud, A. L. (2009). Government bureaucracy, transactional impediments, and entrepreneurial intentions. *International Small Business Journal*, 27(5), 626-645.
- [104]. Gross, D. M., & Ryan, M. (2008). FDI location and size: Does employment protection legislation matter?. *Regional science and urban economics*, 38(6), 590-605.
- [105]. Grund, C. (2006). Severance payments for dismissed employees in Germany. *European Journal of Law and Economics*, 22(1), 49-71.
- [106]. Gümüšoğlu, Ş., & Karaöz, B. (2014). Tarihsel süreçte girişimcilik: Muğla Örneği. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Araştırmaları Dergisi, 3(1).
- [107]. Haaland, J. I., Wooton, I., & Faggio, G. (2003). Multinational firms: Easy come, easy go?. *Finance Archive: Public Finance Analysis*, 59(1), 3-26.
- [108]. Hampson, K., Kraatz, J. A., & Sanchez, A. X. (2014). The global construction industry and R&D. In *R&D Investment and Impact in the Global Construction Industry* (pp. 42-61). Routledge.
- [109]. Hansemark, O. C. (1998). The effects of an entrepreneurship programme on need for achievement and locus of control of reinforcement. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 4(1), 28-50.
- [110]. Hansemark, O. C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 301-319.
- [111]. Harper, D. A. (2013). Property rights, entrepreneurship and coordination. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 88, 62-77.
- [112]. Harrison, A., & Revenga, A. (1997). Labor markets, foreign investment and trade policy reform.
- [113]. Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*, 30(1), 38-53.
- [114]. Hayriye, N., & Erataş, F. Kültür farklılıkları ekseninde girişimcilik anlayışındaki değişimler ve yabancı girişimcilik. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 155-171.
- [115]. Hébert, R. F., & Link, A. N. (2006). The entrepreneur as innovator. *The Journal of Technology Transfer*, 31(5), 589.
- [116]. Hisrich, R. D. (1986). The woman entrepreneur: A comparative analysis. *Leadership & Organization Development Journal*, 7(2), 8-16.
- [117]. Holland, D., & Vann, R. J. (1998). Income tax incentives for investment. *Tax law design and drafting*, 2, 2-9.
- [118]. Hong, J., Song, T. H., & Yoo, S. (2013). Paths to success: how do market orientation and entrepreneurship orientation produce new product success?. *Journal of Product Innovation Management*, 30(1), 44-55.
- [119]. Honig, B. (2001). Human capital and structural upheaval: A study of manufacturing firms in the West Bank. *Journal of Business Venturing*, 16(6), 575-594.
- [120]. Howard, P. J., & Howard, J. M. (1995). The big five quickstart: An introduction to the five-factor model of personality for human resource professionals.

- [121]. Huck, P., Rhine, S. L., Bond, P., & Townsend, R. (1999). Small business finance in two Chicago minority neighborhoods. *Economic Perspectives-Federal Reserve Bank Of Chicago*, 23, 46-59.
- [122]. Iakovleva, T., Solesvik, M., & Trifilova, A. (2013). Financial availability and government support for women entrepreneurs in transitional economies: Cases of Russia and Ukraine. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 314-340.
- [123]. Ivanova, E., & Gibcus, P. (2003). The decision-making entrepreneur. *Recuperado junio*, 23, 2006.
- [124]. Judge, T. A., & Cable, D. M. (1997). Applicant personality, organizational culture, and organization attraction. *Personnel psychology*, 50(2), 359-394.
- [125]. Kannianen, V., & Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and labor market institutions. *Economic Modelling*, 22(5), 828-847.
- [126]. Karabulut, T. (2009). Üniversitese öğrencilerinin girişimcilik özelliklerini ve eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *MU İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(1), 331-356.
- [127]. Karalar, Rıdvan; (2001), Genel işletme, AÖF Yayınları, Eskişehir.
- [128]. Karğın, M., Aktaş, H., & Gökbunar, R. (2018). Üniversitelerde sosyal girişimcilik: Fırsatlar ve öneriler. *Yönetim ve Ekonomi*, 25(1), 155-170.
- [129]. Kelley, D., Bosma, N. S., & Amorós, J. E. (2011). Global entrepreneurship monitor 2010 executive report.
- [130]. Kemelgor, B. H. (2002). A comparative analysis of corporate entrepreneurial orientation between selected firms in the Netherlands and the USA. *Entrepreneurship & Regional Development*, 14(1), 67-87.
- [131]. Kerr, W. R., & Nanda, R. (2010). Banking deregulations, financing constraints, and firm entry size. *Journal of the European Economic Association*, 8(2-3), 582-593.
- [132]. Kihlstrom, R. E., & Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of political economy*, 87(4), 719-748.
- [133]. Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of financial economics*, 82(3), 591-629.
- [134]. Korkmaz, S. (2000). Girişimcilik ve üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 18(1), 163-179.
- [135]. Kosgeb-Gisep (2015). Türkiye girişimcilik stratejisi ve eylem planı 2015 –2018. Ankara.
- [136]. Kroeck, K. G., Bullough, A. M., & Reynolds, P. D. (2010). Entrepreneurship and differences in locus of control. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 15(1), 21.
- [137]. Krueger Jr, N., & Dickson, P. R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25(3), 385-400.
- [138]. Kuddo, A. (2018). Labor regulations throughout the World: An Overview. World Bank.
- [139]. Küçükaltan, D. (2009). Genel bir yaklaşımla girişimcilik.
- [140]. Kwapisz, A., 2018. The effect of minimum wages on nascent entrepreneurship. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2018, No. 1, p. 13739). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- [141]. Lamotte, O., & Colovic, A. (2013). Do demographics influence aggregate entrepreneurship?. *Applied Economics Letters*, 20(13), 1206-1210.

- [142]. Lan, Q., & Wu, S. (2010). An empirical study of entrepreneurial orientation and degree of internationalization of small and medium-sized Chinese manufacturing enterprises. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 2(1), 53-75.
- [143]. Langowitz, N. S., Minniti, M., & Arenius, P. (2005). Global entrepreneurship monitor: 2004 report on women and entrepreneurship.
- [144]. Lazear, E. P. 2005 "Entrepreneurship." *Journal of Labor Economics*, 23: 649-680.
- [145]. Lee, J. Y., & Mansfield, E. (1996). Intellectual property protection and US foreign direct investment. *The review of Economics and Statistics*, 181-186.
- [146]. Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., & Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: a multi-country study. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 351-366.
- [147]. Lee, S., McCann, D., & Messenger, J. C. (2007). Working time around the world. Geneva: ILO.
- [148]. Lefcourt, H. M. (1991). *Locus of control*. Academic Press.
- [149]. Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). The relationship between the entrepreneurial personality and the big five personality traits. *Personality and individual differences*, 63, 58-63.
- [150]. Lévesque, M., & Minniti, M. (2011). Age matters: How demographics influence aggregate entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(3), 269-284.
- [151]. Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- [152]. Levine, R. (1999). *Financial development and economic growth: views and agenda*. The World Bank.
- [153]. Lignier, P., & Evans, C. (2012). The rise and rise of small business tax compliance costs in Australia. In *Australian Tax Forum* (Vol. 27, No. 3, p. 18).
- [154]. Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of business venturing*, 16(5), 429-451.
- [155]. Luszczynska, A., Scholz, U., & Schwarzer, R. (2005). The general self-efficacy scale: multicultural validation studies. *The Journal of psychology*, 139(5), 439-457.
- [156]. Macko, A., & Tyszka, T. (2009). Entrepreneurship and risk taking. *applied psychology*, 58(3), 469-487.
- [157]. Maskus, K. E., & McDaniel, C. (1999). Impacts of the Japanese patent system on productivity growth. *Japan and the World Economy*, 11(4), 557-574.
- [158]. McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- [159]. McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of personality*, 60(2), 175-215.
- [160]. Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779-790.
- [161]. Miskin, V., & Rose, J. (1990). New venture initiation: Factors influencing success. *Journal of Small Business Strategy*, 1(2), 1-9.
- [162]. Morrison, A., & Johnston, B. (2003). Personal creativity for entrepreneurship: Teaching and learning strategies. *Active learning in higher education*, 4(2), 145-158.

- [163]. Mowday, R. T., Steers, R. M., & Porter, L. W. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of vocational behavior*, 14(2), 224-247.
- [164]. Murphy, K. J. (1992). Determinants of contract duration in collective bargaining agreements. *ILR Review*, 45(2), 352-365.
- [165]. Nga, J. K. H., & Shamuganathan, G. (2010). The influence of personality traits and demographic factors on social entrepreneurship start up intentions. *Journal of business ethics*, 95(2), 259-282.
- [166]. Nordvik, H., & Brovold, H. (1998). Personality traits in leadership tasks. *Scandinavian Journal of Psychology*, 39(2), 61-64.
- [167]. North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of economic perspectives*, 5(1), 97-112.
- [168]. Nyström, H. (1993). Creativity and entrepreneurship. *Creativity and Innovation Management*, 2(4), 237-242.
- [169]. O'Farrell, P. N. (1986). Entrepreneurship and regional development: Some conceptual issues. *Regional Studies*, 20(6), 565-574.
- [170]. OECD 2010. "Construction Industry." *OECD Journal: Competition Law and Policy* 10 (1): 156-57.
- [171]. Özkul, (2007). Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik teoride girişimciler. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12 (3), 343-366.
- [172]. Pajares, F. (1996). Self-efficacy beliefs in academic settings. *Review of educational research*, 66(4), 543-578.
- [173]. Papadakis, V. M., Lioukas, S., & Chambers, D. (1998). Strategic decision-making processes: the role of management and context. *Strategic management journal*, 19(2), 115-147.
- [174]. Parker, S. C. (2004). The economics of self-employment and entrepreneurship. Cambridge University Press.
- [175]. Paulson, A. L., & Townsend, R. (2004). Entrepreneurship and financial constraints in Thailand. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 229-262.
- [176]. Pennings, J. M., Lee, K., & Witteloostuijn, A. V. (1998). Human capital, social capital, and firm dissolution. *Academy of management Journal*, 41(4), 425-440.
- [177]. Pfister, E., & Deffains, B. (2005). Patent protection, strategic FDI and location choices: Empirical evidence from French subsidiaries' location choices in emerging economies. *International Journal of the Economics of Business*, 12(3), 329-346.
- [178]. Piacentini, M. (2013). Women entrepreneurs in the OECD.
- [179]. Pope, J., & Fayle, R. (1991). The compliance costs of public companies Income taxation in Australia 1986/87: Empirical Results. *Austl. Tax F.*, 8, 485.
- [180]. Rădulescu, M., Bănică, L., & Druică, E. (2016). Foreign direct investments and their Institutional Quality Factors in Romania and Bulgaria. *Romanian Journal of Political Science*, 16(1), 132-158.
- [181]. Radulescu, R., & Robson, M. (2013). Does labour market flexibility matter for investment? A study of manufacturing in the OECD. *Applied Economics*, 45(5), 581-592.
- [182]. Rahim, A. (1996). Stress, strain, and their moderators: An empirical comparison of entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management*, 34(1), 46.
- [183]. Raynor, J. O. (1969). Future orientation and motivation of immediate activity: An elaboration of the theory of achievement motivation. *Psychological Review*, 76(6), 606.

- [184]. Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small business economics*, 24(3), 205-231.
- [185]. Rider, C. I., Thompson, P., Kacperczyk, A., & Tåg, J. (2013). *Experience and entrepreneurship* (No. 970). IFN Working Paper.
- [186]. Ripsas, S. (1998). Towards an interdisciplinary theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 10(2), 103-115.
- [187]. Robinson, J., & Acemoglu, R. (2012). *Why nations fail*. Crown Publishing Group.
- [188]. Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 15(4), 13-32.
- [189]. Saint-Paul, G. (2002). The political economy of employment protection. *Journal of political economy*, 110(3), 672-704.
- [190]. Sandford, C. T. (1973). *Hidden costs of taxation*. London, UK: Institute for Fiscal Studies.
- [191]. SBA (2018), SBA Fiscal Year 2018 Annual Report
- [192]. Schmeck, R. R. (1988). Strategies and styles of learning. In *learning strategies and learning styles* (pp. 317-347). Springer, Boston, MA.
- [193]. Sciascia, S., & De Vita, R. (2004). *The development of entrepreneurship research*. libero istituto universitario Carlo Cattaneo.
- [194]. Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [195]. Seyoum, B. (2006). Patent protection and foreign direct investment. *Thunderbird International Business Review*, 48(3), 389-404.
- [196]. Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization science*, 11(4), 448-469.
- [197]. Shao, E., & Silos, P. (2013). Entry costs and labor market dynamics. *European Economic Review*, 63, 243-255.
- [198]. Shaw, J., Slemrod, J., & Whiting, J. (2008). Administration and compliance. *Institute for Fiscal Studies, London*.
- [199]. Shepherd, D. A., & Douglas, E. J. (1997, June). Is management education developing, or killing, the entrepreneurial spirit. In Proceedings of the 1997 USASBE Annual National conference Entrepreneurship: The Engine of Global Economic Development, San Francisco, California.
- [200]. Śledzik, K. (2013). Schumpeter's view on innovation and entrepreneurship. *Faculty of Management Science and Informatics, University of Zilina & Institute of Management by University of Zilina*.
- [201]. Sørensen, J. B. (2007). Bureaucracy and entrepreneurship: Workplace effects on entrepreneurial entry. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 387-412.
- [202]. Smith, A. (1937). *The wealth of nations* [1776].
- [203]. Stenkula, M. (2012). Taxation and entrepreneurship in a welfare state. *Small Business Economics*, 39(1), 77-97.
- [204]. Stephen, F., Urbano, D., & van Hemmen, S. (2009). The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations. *Small Business Economics*, 32(3), 259-276.
- [205]. Stewart, T., & Ruckdeschel, C. (1998). Intellectual capital: The new wealth of organizations. *Performance Improvement*, 37(7), 56-59.

- [206]. Sukmana, A., & Masaru, I. (2014). *The impact of minimum wages on investment and employment in Indonesia* (No. 4-6). Hiroshima University, Graduate School for International Development and Cooperation (IDEC).
- [207]. Svensson, F. (2008). Entrepreneurship and bureaucracy explaining economic development across countries: Applying the actor-structural approach to economic development. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 4(1), 1.
- [208]. Svensson, F. (2008). *Essays on entrepreneurship and bureaucracy* (Doctoral dissertation, Mittuniversitetet).
- [209]. Tağ, M. N. (2011). Vizyon geliştirme. İşletmecilikte güncel konular, 275-304.
- [210]. Tran-Nam, B., Evans, C., Walpole, M., & Ritchie, K. (2000). Tax compliance costs: Research methodology and empirical evidence from Australia. *National Tax Journal*, 229-252.
- [211]. Tüsiad (2002). Türkiye’de Girişimcilik. İstanbul: Yayın No: 12 / 340.
- [212]. Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of business venturing*, 26(3), 341-358.
- [213]. Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small business economics*, 28(2-3), 171-186.
- [214]. Vanberg, V.J., 1998. The impossibility of rational regulation? Regulation, free-market liberalism and constitutional liberalism. Paper Presented to Mont Pelerin Society, 1998 Golden Anniversary Meeting, August 30–September 4, Washington, DC
- [215]. Yenipazarlı, A. (2010). Ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye üzerine bir zaman serisi analizi.
- [216]. Wagner, J., & Sternberg, R. (2004). Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *The annals of regional science*, 38(2), 219-240.
- [217]. Ward, T. B. (2004). Cognition, creativity, and entrepreneurship. *Journal of business venturing*, 19(2), 173-188.
- [218]. Werner, A., Gast, J., & Kraus, S. (2014). The effect of working time preferences and fair wage perceptions on entrepreneurial intentions among employees. *Small Business Economics*, 43(1), 137-160.
- [219]. Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387-406.
- [220]. Wooden, M., Warren, D., & Drago, R. (2009). Working time mismatch and subjective well-being. *British Journal of Industrial Relations*, 47(1), 147–179.
- [221]. World Bank Group. (2012). *Doing business 2013: Smarter regulations for small and medium-size enterprises*. World Bank Publications.
- [222]. Zacharakis, A. L., & Meyer, G. D. (2000). The potential of actuarial decision models: can they improve the venture capital investment decision?. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 323-346.
- [223]. Zacharakis, A. L., & Meyer, G. D. (2000). The potential of actuarial decision models: can they improve the venture capital investment decision?. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 323-346.
- [224]. Zhang, Z., Zyphur, M. J., Narayanan, J., Arvey, R. D., Chaturvedi, S., Avolio, B. J., & Larsson, G. (2009). The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110(2), 93-107.

[225]. Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of management*, 36(2), 381-404.



ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı : Mert Yılmaz ÖZBAŞ

E-mail : mertyilmazozbas@gmail.com

Öğrenim Durumu : Yüksek Lisans

Derece	Bölüm/Program	Üniversitesi	Yıl
Lisans	İŞletme	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi	2011-2015
Yüksek Lisans	İŞletme	Mersin Üniversitesi	2017-2020