

T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

KÜLTÜRÜN GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ÜZERİNE ETKİLERİ:
BULGARİSTAN TÜRKLERİ VE TÜRKİYE'DEKİ BULGARİSTAN
GÖÇMENLERİ ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR ARAŞTIRMA

DOKTORA TEZİ

TEZCAN KAŞMER ŞAHİN

I. DANIŞMAN

DOÇ. DR. SONER TASLAK

II. DANIŞMAN

PROF. DR. TUNCER ASUNAKUTLU

OCAK, 2015

MUĞLA

T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

KÜLTÜRÜN GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ÜZERİNE ETKİLERİ:
BULGARİSTAN TÜRKLERİ VE TÜRKİYE'DEKİ BULGARİSTAN
GÖÇMENLERİ ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR ARAŞTIRMA

TEZCAN KAŞMER ŞAHİN

Sosyal Bilimler Enstitüsünce

“Doktora”

Diploması Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir.

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 06.01.2015

Tezin Sözlü Savunma Tarihi : 05.01.2015

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Soner TASLAK

Jüri Üyesi : Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Umut AVCI

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Ömer GİDER

Jüri Üyesi : Yrd. Doç. Dr. Serkan DİRLİK

Enstitü Müdürü : Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ

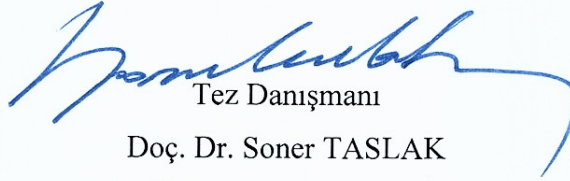
OCAK, 2015

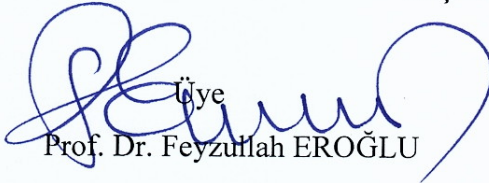
MUĞLA

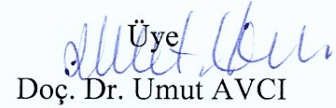
TUTANAK

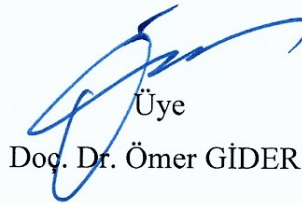
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün **31/12/2014** tarih ve **660/5** sayılı toplantısında oluşturulan jüri, Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin **38.** maddesine göre, İşletme Anabilim Dalı Doktora öğrencisi **Tezcan KAŞMER ŞAHİN**'in "**Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkileri: Bulgaristan Türkleri ve Türkiye'deki Bulgaristan Göçmenleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma**" adlı tezini incelemiş ve aday 05/01/2015 tarihinde saat 11:00'de jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

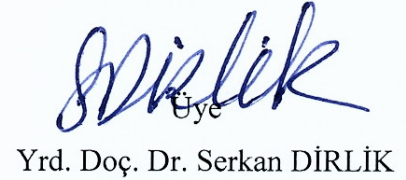
Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra **120** dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin **kabul** olduğuna **ayrılığı** ile karar verildi.


Tez Danışmanı
Doç. Dr. Soner TASLAK


Üye
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU


Üye
Doç. Dr. Umut AVCI


Üye
Doç. Dr. Ömer GİDER

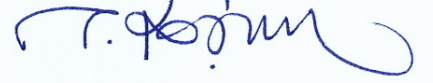

Üye
Yrd. Doç. Dr. Serkan DİRLİK

YEMİN

Doktora tezi olarak sunduğum “Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkileri: Bulgaristan Türkleri ve Türkiye'deki Bulgaristan Göçmenleri Üzerine Karşılaştırılmalı Bir Araştırma” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça'da gösterilenlerden olduğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

05/01/2015

Tezcan KAŞMER ŞAHİN



YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ
TEZ VERİ GİRİŞ FORMU

YAZARIN **MERKEZİMİZCE DOLDURULACAKTIR.**

Soyadı : KAŞMER ŞAHİN

Adı : Tezcan

Kayıt No:10028348

TEZİN ADI

Türkçe: Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerine Etkileri: Bulgaristan Türkleri ve Türkiye'deki Bulgaristan Göçmenleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma

Y. Dil: The Effects of Culture on Entrepreneurial Intention: A Comparative Analysis of the Turks of Bulgaria Living in Bulgaria and the Turks of Bulgaria Migrated to Turkey

TEZİN TÜRÜ: Yüksek Lisans

Doktora

Sanatta Yeterlilik

O

●

O

TEZİN KABUL EDİLDİĞİ

Üniversite : Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

Fakülte :

Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü

Diğer Kuruluşlar :

Tarih : 05.01.2015

TEZ YAYINLANMIŞSA

Yayınlayan :

Basım Yeri :

Basım Tarihi :

ISBN :

TEZ YÖNETİCİSİNİN

Soyadı, Adı : TASLAK, Soner

Ünvanı : Doç. Dr.

TEZİN YAZILDIĞI DİL : Türkçe

TEZİN SAYFA SAYISI:240

TEZİN KONUSU (KONULARI) :

1. Girişimcilik
2. Kültür
3. Davranış

TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER :

1. Girişimcilik
2. Kültür
3. Planlı Davranış
4. Göçmenler
5. Bulgaristan Türkleri

İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER:

1. Entrepreneurship
2. Culture
3. Planned Behavior
4. Immigrants
5. Bulgarian Turks

- 1- Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum
- 2- Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir
- 3- Kaynak gösterilmek şartıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir

Yazarın İmzası :



Tarih : 05/01/2015

ÖNSÖZ

Yaklaşık dört yıllık bir emek sonucunda nihai hale ulaşmış bu çalışmanın gerçekleştirilmesi sürecinde katkı sağlayan aşağıda belirtilmiş kişilere teşekkür etmek isterim.

Araştırma sürecinde bana büyük destek sağlayan tüm akrabalarıma, arkadaşlarıma ve İzmir Bal-Göç Derneğine,

Değerli zamanımı ayıran ve istatistik bilgileri ile tezin gelişmesine destek olan Sayın Yrd. Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ'a, tezin olgunlaşmasına yardımcı olan Sayın Yrd. Doç. Dr. Serkan DİRLİK'e, yönlendirmeleri ve desteğiyle bu tezin gelişmesine ciddi katkılar sağlayan Sayın Doç. Dr. Umut AVCI'ya, akademik yaşamıma başlamama destek olan ve yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen Sayın Doç. Dr. Cem DİŞBUDAK'a, derin bilgilerini benimle paylaşan ve olumlu yönlendirmeleri ile her zaman bana destek olan Sayın Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU'na, tez konumda benimle değerli görüşlerini ve kaynaklarını paylaşan ve beni destekleyen danışmanım Sayın Doç. Dr. Soner TASLAK'a ve bilgileri ile bana rehberlik eden ve desteğini benden hiçbir zaman esirgemeyen ikinci danışmanım Sayın Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU'ya ve diğer tüm hocalarıma,

Her zaman yanımda olan, desteklerini esirgemeyen ve her zaman iyi olmam için çaba sarf eden Ender ve Mehmet ŞAHİN'e

Sevgisi, sabrı ve desteği ile her zaman yanımda olan sevgili eşim Utkucan ŞAHİN'e,

Son olarak benim değerlerimle ben olmamı sağlayan, her zaman yanımda olan, her şeyden fedakarlık ederek beni destekleyen annem ve babama sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Bu çalışma Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi tarafından 13/155 Proje numarası ile desteklenmiştir.

Tezcan KAŞMER ŞAHİN

ÖZET

Girişimciliğin ortaya çıkmasını etkileyen faktörler uzun zamandan beri sosyal bilimciler tarafından merak edilen ve araştırılan konulardan biri olmuştur. Bu tezin amacı, girişimciliği ortaya çıkaran faktörleri açıklamak ve bu faktörler arası ilişkiyi incelemektir. Analizde kültür boyutları girişimcilikte temel itici faktör olarak değerlendirilmiş ve bunun yanı sıra kültür ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişki öncüllerin aracı etkisi ile birlikte araştırılmıştır. Bu değişkenler arasındaki ilişki iki farklı kurumsal yapıya ve kültürel değerlere sahip ülke bağlamında değerlendirilmiştir.

Çalışmada öncelikle konuya ilişkin kavramsal ve kuramsal değerlendirmeler incelenmiş ve ilgili literatür detaylı bir biçimde açıklanmıştır. Literatür taramasının ardından araştırma soruları sorulmuş ve ana hipotezler geliştirilmiştir.

Araştırmanın ana kütesini Bulgaristan'daki Türkler ile Bulgaristan'dan Türkiye'ye 1989'da göç edenler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini Bulgaristan'da yaşayan 384 Türk ve Türkiye'ye göç eden 385 göçmen olmak üzere toplam 769 kişiden oluşmaktadır. Bu örneklem aracılığıyla araştırma soruları yanıtlanmaya çalışılmış ve hipotezler nicel bir yöntem kullanılarak analiz edilmiştir. Veri analizinde basit tanımlayıcı istatistikler, frekans ve yüzde dağılımlarının yanı sıra farklılık hipotezlerini sınamak için t-testi ve ANOVA testi gibi testler kullanılmıştır. Ayrıca, değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesi için çoklu regresyon analizi kullanılmıştır.

Nicel analizler yardımıyla öncelikle algılanan ulusal kültür boyutları (güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, kurumsal kolektivizm, grup içi kolektivizm, gelecek yönelimlilik, performans yönelimlilik, girişkenlik, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik) tespit edilmiş, daha sonra belirlenen öncüllerin (algılanan davranışsal kontrol, davranışa yönelik tutum, öznel norm ve davranışa yönelik algılanan fayda) girişimcilik niyeti üzerindeki aracı etkileri araştırılmıştır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, üç kültür boyutu (güç mesafesi, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik) ile girişimcilik niyeti arasında istatistiki açıdan anlamlı

bir ilişki olduğunu kanıtlamaktadır. Regresyon analizi sonuçlarına göre güç mesafesinin niyet üzerindeki etkisi negatif iken diğer iki boyutun etkisi pozitifdir. Aracı değişkenlerin, niyet üzerinde aracı rolleri nedeniyle araştırma modelinde önemli rol oynadıkları tespit edilmiştir. Bulgaristan'daki Türkler ile Türkiye'deki Bulgaristan göçmenleri arasında girişimcilik niyeti bakımından anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. Son olarak bu analizde kullanılan modelin her iki ülke için uygun olup olmadığını test edilmiştir. Test sonuçları, modelin her iki örneklem için de uygun olduğunu göstermiştir.

ABSTRACT

The factors that influence the emergence of entrepreneurship have long been studied and investigated by social scientist. The aim of this dissertation is also to explain both the staggering factors of entrepreneurship and to investigate the relationship among these factors. In the analysis, cultural dimensions are considered as the basic driving factors of entrepreneurship as well as entrepreneurial intention with the special emphasis on the specific mediating variables. The relationships among these variables are assessed for two countries which have different institutional structure and cultural values.

In the study, firstly, the conceptual and the theoretical assessments are surveyed and the literature on the subject is reviewed in detail. After reviewing the literature, the research questions are asked and the main hypotheses are developed.

The population of the research is the Turks living in Bulgaria and the Turks those migrated from Bulgaria to Turkey in 1989. The sample of the study comprises 769 people; 384 of these people are living in Bulgaria and 385 of these people are migrants living in Turkey. Using this sample the research questions are tried to be answered and the hypothesis are tested using quantitative method. Besides presenting the simple descriptive statistics, frequencies, and percentage distributions, more sophisticated tests including t-tests and ANOVA tests are employed in order to test the hypothesis of the study. Furthermore, determining the certain relationship among the variables multiple regression analysis is also utilized.

The quantitative analysis helped us to establish testing the dimensions of perceived national culture (power distance, uncertainty avoidance, institutional collectivism, in-group collectivism, future orientation, performance orientation, assertiveness, gender egalitarianism and human orientation); and then, the effects of mediating variables (perceived behavioral control, attitude toward the behavior, subjective norms and perceived benefit about behavior) on the entrepreneurial intention are investigated.

The findings of the study prove that there is a statistically significant relationship between the three cultural dimensions (power distance, gender egalitarianism, and human orientation) and entrepreneurial intention. The results of regression analysis show that there is a negative relationship between power distance and the intention. However, the relationship between the intention and two other dimensions is positive. It can be concluded that these mediating variables play an important role as mediators in the research model. It has been found that there is a significant difference in entrepreneurial intention between Bulgarian immigrants living in Turkey and Turks in Bulgaria. Lastly, it is tested whether the model used in the analysis is suitable for the both countries. The results of the test indicate that the model is valid and fits for both samples.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
ÖZET.....	II
ABSTRACT	IV
İÇİNDEKİLER	VI
TABLolar LİSTESİ.....	X
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XIV
KISALTMALAR	XV
GİRİŞ	1
1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI, GİRİŞİMCİLİK NİYETİ VE DAVRANIŞI	5
1.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları.....	5
1.1.1. Girişimcilikle Benzer Kavramlar.....	9
1.2. Girişimcilik Kavramının Ortaya Çıkışı	10
1.3. Girişimcilik Nitelikleri	14
1.3.1. Tutku.....	14
1.3.2. Bağımsızlık.....	15
1.3.3. Kontrol Odağı	15
1.3.4. Başarı İhtiyacı.....	16
1.3.5. Risk Alma	17
1.3.6. Kendine Güven	17
1.3.7. Belirsizliğe Tolerans	18
1.4. Girişimcilik Süreci	18
1.4.1. Fırsatların Tanımlanması	20
1.4.2. Kaynakların Bulunması ve Geliştirilmesi.....	22
1.4.3. İş Planının Geliştirilmesi	22

1.4.4. Sonuçlanan Girişimin Yönetimi	23
1.5. Girişimcilik Kuramları	23
1.5.1. Ekonomik Temelli Yaklaşımlar.....	24
1.5.1.1. Fizyokrat Düşüncede Girişimcilik	25
1.5.1.2. Klasik Düşüncede Girişimcilik	26
1.5.1.3. Neo-Klasik Düşüncede Girişimcilik	27
1.5.1.4. Schumpeter'in Girişimcilik Üzerine Görüşleri	29
1.5.2. Psikolojik Temelli Yaklaşımlar	31
1.5.3. Sosyolojik Temelli Yaklaşımlar	33
1.5.4. Girişimcilik Kuramlarının Bütünleşik Değerlendirmesi	35
1.6. Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri	35
1.7. Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları.....	39
1.8. Girişimciliğin Önemi.....	42
1.9. Girişimcilik Niyeti ve Davranışı	45
1.9.1. Planlı Davranış Kuramı	50
1.9.1.1. İnsan Davranışlarında İnançların Rolü.....	51
1.9.1.2. Davranışların Oluşmasında Özne Normlar	52
1.9.1.3. Davranışların Oluşmasında Algılanan Davranış Kontrolü.....	53
1.9.1.4. Davranışların Oluşmasında Davranışa Karşı Bireysel Tutumlar	55
2. KÜLTÜR VE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ.....	57
2.1. Kültür Kavramı.....	57
2.1.1. Sistemik Olarak Kültür Çeşitleri.....	64
2.1.1.1. Genel Kültür Sistemi ve Oluşumları	64
2.1.1.2. Nitelik Düzeylerine Göre Kültür Çeşitleri: Yüksek Kültür ve Halk Kültürü	65
2.2. Girişimcilik Kültürü	68

2.2.1. Girişimcilik Kùltürünü Etkileyen Unsular.....	71
2.2.1.1. Din ve Girişimcilik İlişkisi	71
2.2.1.2. Eğitim ve Girişimcilik İlişkisi	73
2.2.1.3. Aile ve Girişimcilik İlişkisi	77
2.2.1.4. Devlet ve Girişimcilik İlişkisi	80
2.2.1.5. Gøçmenlik ve Girişimcilik İlişkisi	81
2.3. Ulusal Kùltür Boyutları ve Girişimcilik Üzerine Etkileri	85
2.3.1. Güç Mesafesi	88
2.3.2. Belirsizlikten Kaçınma	91
2.3.3. Kurumsal ve Grup İçi Kolektivizm	94
2.3.4. Gelecek Yönelimlilik.....	99
2.3.5. Performans Yönelimlilik	101
2.3.6. Girişkenlik-Kendine Güvenme	103
2.3.7. Cinsiyet Eşitliği	105
2.3.8. İnsan Yönelimlilik	107
3. BULGARİSTAN TÜRKLERİ ve TÜRKİYE'DEKİ BULGARİSTAN	
GØÇMENLERİ ÜZERİNE BİR ARAşTIRMA	111
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	111
3.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler.....	112
3.3. Araştırmanın Yöntemi	115
3.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örnekleme.....	116
3.4.1. Bulgaristan Türklerine, Bulgaristan'ın Ekonomik Durumuna ve	
Girişimcilik Sürecine İlişkin Genel Bilgiler	116
3.4.1.1. Bulgaristan Türklerine İlişkin Bazı Bilgiler	117
3.4.1.2. Bulgaristan'ın Genel Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine	
İlişkin Bazı Bilgiler	118

3.4.2. Bulgaristan'dan Türkiye'ye Göç Edenlere, Türkiye'nin Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Genel Bilgiler.....	120
3.4.2.1. Bulgaristan Türkiye'ye Göç Edenlere İlişkin Bazı Bilgiler.....	120
3.4.2.2. Türkiye'nin Genel Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Bazı Bilgiler	123
3.5. Araştırmanın Kısıtları.....	125
3.6. Veri Toplama Yöntemi.....	125
3.7. Verilerin Analizi.....	131
3.8 Araştırmaya Yönelik Bulgular	132
3.8.1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler.....	132
3.8.2. Algılanan Ulusal Kültür, Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik Davranışının Tespitine Yönelik Bulgular	144
3.8.2.1. Algılanan Ulusal Kültürün Tespitine Yönelik Bulgular.....	144
3.8.2.2. Girişimcilik Niyetinin Tespitine Yönelik Bulgular.....	152
3.8.2.3. Girişimcilik Davranışına İlişkin Bulgular	169
3.8.3. Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerine Doğrudan ve Dolaylı Etkilerinin Tespitine Yönelik Bulgular	173
4. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	180
KAYNAKLAR	192
Ek 1. Araştırmada Kullanılan Soru Formu.....	219

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. Tarihsel Süreçte Girişimci Kavramına Yüklene Anlamlar	7
Tablo 2. Girişimcilik Görüşlerinin Karşılaştırmalı Özeti	31
Tablo 3. Girişimciliğe Yönelik Tutum ve Davranışlar (2012).....	47
Tablo 4. Dünyadaki Bölgeler Bazında Göçmen ve Göçmen Olmayanların Toplam Girişimcilik Etkinliği (TGE) Oranlarının Karşılaştırılması (%)	84
Tablo 5. Doğum Yerine Göre Kendi İşinde Çalışma Oranları.....	85
Tablo 6. Güç Mesafesi Boyutunun Özellikleri	89
Tablo 7. Belirsizlikten Kaçınma Boyutunun Özellikleri.....	92
Tablo 8. Kolektivizm Boyutunun Özellikleri.....	96
Tablo 9. Gelecek Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri	100
Tablo 10. Performans Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri.....	102
Tablo 11. Kendine Güvenme Boyutunun Özellikleri	104
Tablo 12. Cinsiyet Eşitliği Boyutunun Özellikleri.....	106
Tablo 13. Cinsiyete Göre Kendi İşini Kuranların Oranı	107
Tablo 14. İnsan Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri	109
Tablo 15. Bulgaristan'ın İş Yapma Kolaylığı Kriterleri Bakımından Sıralaması....	119
Tablo 16. Bulgaristan'da İş Kurma Prosedürleri Süre ve Ücretleri.....	120
Tablo 17. Türkiye'nin İş Yapma Kolaylığı Kriterleri Bakımından Sıralaması.....	124
Tablo 18. Türkiye'de İş Kurma Prosedürleri Süre ve Ücretleri	124
Tablo 19. KMO ve Bartlett Testleri	127
Tablo 20. Döndürülmüş Faktör Analizi Çözümü.....	128
Tablo 21. Analiz Sonucunda Elde Edilen Açıklanan Toplam Varyans Tablosu	130
Tablo 22. Soru Gruplarının Güvenilirlik Katsayıları	131
Tablo 23. Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı.....	132
Tablo 24. Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı.....	133
Tablo 25. Katılımcıların Doğum Yerine Göre Dağılımı.....	133
Tablo 26. Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı	134
Tablo 27. Katılımcıların Kardeş Sayılarına Göre Dağılımı	135
Tablo 28. Katılımcıların Ailede Kaçınca Çocuk Olduklarına Dair Dağılım	136
Tablo 29. Katılımcıların Ülke Değişikliğine Göre Dağılımı	136

Tablo 30. Katılımcıların Annelerinin Mesleğine Göre Dağılımı	137
Tablo 31. Katılımcıların Babalarının Mesleğine Göre Dağılımı	138
Tablo 32. Katılımcıların Mevcut İşlerine Göre Dağılımı.....	139
Tablo 33. Katılımcıların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı (Ay).....	140
Tablo 34. Katılımcıların Yöneticilik Sürelerine Göre Dağılımı (Ay).....	140
Tablo 35. Katılımcıların Mevcut İşlerindeki Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı (Ay)	141
Tablo 36. Katılımcıların Derneğe Üyelik Durumlarına Göre Dağılımı.....	142
Tablo 37. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı	142
Tablo 38. Katılımcıların Eğitim Aldıkları Ülkelere Göre Dağılımı.....	143
Tablo 39. Katılımcıların Eğitim Alanlarına Göre Dağılımı	144
Tablo 40. Belirsizlikten Kaçınma Düzeyi	144
Tablo 41. Belirsizlikten Kaçınma Düzeyine İlişkin t Testi.....	145
Tablo 42. Güç Mesafesi Düzeyi.....	145
Tablo 43. Güç Mesafesi Düzeyine İlişkin t Testi.....	146
Tablo 44. Kurumsal Kolektivizm Düzeyi	146
Tablo 45. Kurumsal Kolektivizm Düzeyine İlişkin t Testi	147
Tablo 46. Grup İçi Kolektivizm Düzeyi	147
Tablo 47. Grup İçi Kolektivizm Düzeyine İlişkin t Testi	148
Tablo 48. Gelecek Yönelimlilik Düzeyi	148
Tablo 49. Gelecek Yönelimlilik Düzeyine İlişkin t Testi	149
Tablo 50. Cinsiyet Eşitliği Düzeyi	149
Tablo 51. Cinsiyet Eşitliği Düzeyine İlişkin t Testi.....	150
Tablo 52. İnsan Yönelimlilik Düzeyi.....	150
Tablo 53. İnsan Yönelimlilik Düzeyine Yönelik t Testi	151
Tablo 54. Ulusal Kültür Boyutları ve İki Grup Arasındaki Farklılıklar	151
Tablo 55. Tercih Edilen İş Türü.....	152
Tablo 56. Girişimciliğe Yönelik Algılanan Fayda.....	153
Tablo 57. Girişimcilik Davranışına Karşı Bireysel Tutumlar (Mesleki Çekicilik)..	153
Tablo 58. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Davranışına Karşı Bireysel Tutum (Mesleki Çekicilik) Farklılıklarına İlişkin t Testi	154

Tablo 59. Girişimcilik Konusunda Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK) (Girişimcilik Kapasitesi)	154
Tablo 60. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Konusunda Algıladıkları Davranışsal Kontrol Farklılıklarına İlişkin t Testi	155
Tablo 61. Girişimcilik Niyeti	155
Tablo 62. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi	156
Tablo 63. İlgili Hipotezin Desteklenme Durumu.....	156
Tablo 64. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılıklarına Yönelik ANOVA Testi	156
Tablo 65. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılıkları	157
Tablo 66. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılığının Nedeninin Tespitine Yönelik Scheffe Testi.....	158
Tablo 67. Cinsiyet Açışından Girişimcilik Niyeti	158
Tablo 68. Yaş Grubuna Göre Girişimcilik Niyeti.....	159
Tablo 69. Medeni Duruma Göre Girişimcilik Niyeti.....	159
Tablo 70. Medeni Duruma Göre Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi.....	160
Tablo 71. Başka lkede Kalma Durumuna Göre Girişimcilik Niyeti	160
Tablo 72. Başka lkede Kalma Durumuna Göre Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi.....	161
Tablo 73. Katılımcıların Anne Mesleğine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları ..	161
Tablo 74. Katılımcıların Baba Mesleğine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları...	162
Tablo 75. Katılımcıların Ailedeki Çocuk Sayısına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları.....	163
Tablo 76. Katılımcıların Ailedeki Çocuk Sıralamasındaki Yerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları.....	163
Tablo 77. Katılımcıların Tam Zamanlı Çalışma Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları.....	164
Tablo 78. Katılımcıların Yöneticilik Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları	165

Tablo 79. Katılımcıların Şu Anki İşlerinde Çalışma Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları.....	166
Tablo 80. Katılımcıların Çalıştıkları İş Türüne Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları	167
Tablo 81. Katılımcıların Profesyonel Bir Derneğe Üyelik Durumlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları	167
Tablo 82. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları	168
Tablo 83. Katılımcıların Eğitim Alanlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları	168
Tablo 84. Girişimciliği Destekleyen Faktörler	169
Tablo 85. Girişimcilerin Sermaye Temin Etme Şekli	170
Tablo 86. Girişimcileri İş Kurmaya Yönlendiren Sebepler	171
Tablo 87. Girişimcilerin İş Kurmadan Önce Çalıştıkları İş Türleri	171
Tablo 88. Girişimlerin Faaliyet Alanı	172
Tablo 89. İşletmelerin Kapanma Nedeni	172
Tablo 90. Ara Değişken Analizi - 1. Adım (Katsayılar)	174
Tablo 91. İlgili Alt Hipotezlerin Desteklenme Durumu	175
Tablo 92. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Davranışa Yönelik Tutum).....	176
Tablo 93. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Algılanan Davranışsal Kontrol)	176
Tablo 94. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Algılanan Fayda).....	176
Tablo 95. Ara Değişken Analizi - 3. Adım (Katsayılar)	177
Tablo 96. Ana Hipotezlerin Desteklenme Durumu.....	178
Tablo 97. Kukla Değişkenli Model Çıktısı	178

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Timmons'un Girişimcilik Süreci Modeli	20
Şekil 2. Fırsatı Tanıma Süreci	21
Şekil 3. AB 27 Ülkelerinde Yaşanan İstihdamdaki Değişimler (2007-2011).....	38
Şekil 4. OECD Ülkelerindeki Girişimcilik ve İşsizlik Oranlarındaki Değişimler	44
Şekil 5. Planlı Davranış Modeli	50
Şekil 6. Kültür Kavramı: Ana Öğeler ve Kültür Haritası.....	62
Şekil 7. Ekonomik Gruplara Göre Eğitimli ve Eğitimsiz Kişilerin Gelir Dağılımı ...	75
Şekil 8. Araştırma Modeli	113
Şekil 9. Ara Değişkenli Model Örneği.....	173
Şekil 10. Nihai Model	179

KISALTMALAR

a.g.e. : Adı geçen eser

ADK : Algılanan davranışsal kontrol

Akt. : Aktaran

ev. : Çeviren

GN : Girişimcilik niyeti

PDK : Planlı Davranış Kuramı

t.y. : Tarih yok

vd. : ve diğerleri

GİRİŞ

Girişimcilik, insanoğlunun yaşamı boyunca sürekli olarak gelişim göstermekte ve ortaya çıkan yenilikler ve etkileşimler bu yaşamın her alanını etkilemektedir. Büyük bir etkiye sahip olan ve bölge ve ülke ekonomilerinin pozitif dinamizm kaynağı olarak ifade edilen girişimcilik kavramı, gelişmişlik ve medeniyetle aynı doğrultuda değerlendirilmektedir. Girişimciliğin tüm toplumlar için ne kadar büyük bir öneme sahip olduğunun anlaşılmasına başlanması ile birlikte günümüzde bunun nasıl daha etkin hale getirilebileceği, üzerinde durulan çok önemli bir konudur.

Toplumların ve dolayısıyla bireylerin daha da zenginleşmesi ve yüksek refaha ulaşması bakımından yeni firmaların pazara girmesi, yenilikçi ürünlerin geliştirilmesi ve iş alanlarının yaratılması oldukça önemlidir. Bu gelişmelerle birlikte ortaya çıkan özel sektörün, ülke ekonomisinin gelişmesinde ve büyümesinde ve bunun sonucunda küresel alanda önemli bir aktör olmasında büyük rol oynadığı bir gerçektir (World Bank, 2013: v). Alfred F. Whitehead'in de ifade ettiği gibi: “Büyük toplumlar, girişimcinin kendi rolünün büyüklüğünü anlamış olan toplumlardır” (Akt. İrmış vd., 2010: 126).

Yaşadığımız bu çağda girişimcilik salt ekonomik sistemi etkileyen unsur olmaktan öte, bölgeler, ülkeler ve tüm dünya için değişimin lideri rolünü üstlenmektedir. Bu değişim sosyal, kültürel, ekonomik ve diğer birçok yaşam alanını etkilemektedir. Bugün siyasetçiler ve bilim adamları, kendi işinde çalışmayı ya da girişimciliği, yoksulluktan kurtulma rotası ve işsizlik için bir alternatif olarak birbirine benzer şekillerde değerlendirmekte ve girişimciliğe yüksek önem atfetmektedirler (Bogan ve Darity, 2008: 1999). Bu nedenle birçok ülke, girişimciliği teşvik etmek üzere farklı programlar ve destekler geliştirmeye çalışmaktadırlar.

Günden güne daha çok bilinçlenen dünyada büyümeyi teşvik etmek ve bunun sonucunda daha yüksek düzeyde toplumsal refaha ulaşmak için asıl gerekli olan şeyin girişimciliğin özendirilmesi olarak görülmesinden bu yana, insanların girişimciliğe nasıl yönlenebileceği önemli bir soru haline gelmiştir. Bu süreçte politikacıların, araştırmacıların ve bilim adamlarının şu soru üzerinde araştırma

yapmalarında fayda vardır: “Neden bazıları girişimcilik kariyerini seçerken diğerleri bunu yapmamaktadır?” (Türker ve Selçuk, 2009: 143).

Bu soruya açıklık getirebilmek için öncelikle girişimcilik davranışının ortaya çıkış sürecini analiz etmek gerekir. Ancak girişimcilik davranışının ortaya çıkma sürecinin açıklanması, karmaşıklığı nedeniyle zordur. Nihayetinde girişimcilik davranışı, birçok öncül tarafından etkilenmektedir. Bu öncüllerin tespiti ve doğru bir şekilde analizi, gelecek davranışların tahmin edilmesinde önemli bir yol gösterici olacaktır. Bu bakımdan girişimciliğe yönelik desteklerin oluşturulması aşamasında, belirlenen öncüller sürece ışık tutacaktır. Bu faktörler tespit edildiğinde, uygulanacak politikaların belirlenmesi daha kolay olacak ve daha etkin sonuçlar üretilebilecektir.

Girişimcilik davranışını etkileyen öncüller de, birçok faktörden etkilenmektedir. Davranış analizlerinde bazı çalışmalar girişimcinin özelliklerini temel analiz birimi olarak değerlendirirken, bazıları girişimciliğe dair çevresel destekleri ön planda tutmuşlardır. Ancak son dönemlerde girişimcilik davranışının açıklanmasında en çok kullanılan açıklayıcı faktörlerin başında kültür gelmektedir. Bunun temel nedeni ise, bireyin kültür ile bağının doğduğu anda başlaması ve yaşamının sonuna kadar devam etmesidir. Bireyler doğdukları andan itibaren kültürlenmeye başlarlar ve hayatları süresince yaşam şekillerine bağlı olarak farklı kültürel süreçlerin etkisi altında kalırlar.

Kültürleşme sürecinde kişi veya toplumların yaşam biçimi sabit olmayıp, sürekli bir değişim içerisindedir. Bu bağlamda kültürel değişimde birçok faktör rol oynamaktadır. Etkileyici halka; birey, bireylerin içinde bulunduğu gruplar, toplum ve ülke şeklinde genişlemektedir. Dolayısıyla bireylerin dünyanın her yerinde aynı davranışları göstermesini beklemek olanaksızdır. Bu sebeple girişimcilik davranışının analizinde kültürün oynadığı rolün tespit edilmesi özellikle önem taşımaktadır.

Bu tezin temel amacı, kültür ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi öncüllerin aracı etkisi ile birlikte tespit etmek ve iki farklı kurumsal bağlama sahip ülkede yaşayanlar arasında sonuçların nasıl farklılaştığını belirlemektir. Bu amaçla bir dönem benzer bir kültür içinde yaşamış ancak daha sonra göç olgusu ve siyasal rejim

değişikliği nedeni ile farklı kültürel süreçten geçmiş olanlar arasındaki farklılıklar değerlendirilmiştir. Böyle bir karşılaştırmanın yapılması farklı kültürel süreçlerin bireylerin tercihlerini nasıl farklılaştırdığını görmek adına oldukça önemlidir. Literatürde benzer sorgulamaya yönelik yapılan karşılaştırmaların sınırlı sayıda olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalarda kültür, genellikle doğrudan değil de ikincil kaynaklardan elde edilen veriler aracılığıyla değerlendirmeye alınmıştır. Bu durum araştırılan evrenle ilgili yanlış genellemelere ulaşılmasına sebep olabilmektedir. Bu nedenle yapılan bu çalışmada diğerler çalışmalardan farklı olarak kültür boyutları, doğrudan bireylerin algılamalarına göre değerlendirilmiştir. Bunlarla birlikte alan yazınında hem kültürü hem de öncülleri birlikte değerlendirerek girişimcilik niyetini açıklamaya yönelik çok az çalışma olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada bahsedilen sorun aşılmaya çalışılmıştır. Bunun için algılanan ulusal kültür boyutları; güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, kurumsal kolektivizm, grup içi kolektivizm, gelecek yönelimlilik, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik şeklinde değerlendirilmiştir. Aracı değişkenler ise literatürde sıklıkla kullanılan iki boyut olan; davranışa yönelik tutum ve algılanan davranışsal kontrol ile bu çalışmada geliştirilen algılanan fayda bağlamında değerlendirilmiştir. Tüm bu farklılıklar tezin orijinalliğini ortaya koymaktadır.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır:

Çalışmanın birinci bölümünde girişimcilik konusu genel olarak değerlendirilmiştir. İlk kısımda girişimci, girişimcilik kavramı ve girişimcilikle ilgili kavramlar açıklanmıştır. İkinci kısımda girişimciliğin evrimsel sürecini incelemek amacıyla tarihsel süreçte yaşanan değişimler değerlendirilmiştir. Sonraki kısımda genel olarak girişimcilerin sahip oldukları nitelikler değerlendirilmiştir. Daha sonra girişimciliği açıklamak için kullanılan girişimcilik kuramları, üç temel yaklaşım bağlamında açıklanmış ve bütünsel olarak değerlendirilmiştir. İzleyen kısımlarda girişimcilik süreci, girişimcilikte başarı ve başarısızlık faktörleri, girişimciliğin avantaj ve dezavantajları ile girişimciliğin toplumsal ve bireysel önemi açıklanmıştır. Son kısımda ise girişimcilik davranışının ortaya çıkışını analiz etmede açıklayıcı olan Planlı Davranış Kuramı detaylı biçimde incelenmiştir.

İkinci bölümde kültür ve girişimcilik ilişkisini açıklamaya yönelik bilgiler yer almaktadır. İlk kısımda genel olarak kültür kavramı, oluşumları ve nitelik düzeylerine göre kültür çeşitleri değerlendirilmiştir. Sonraki kısımda girişimcilik kültürü; din, eğitim, aile, devlet ve göçmenlik bağlamında incelenmiştir. Son kısımda ise ulusal kültür boyutları ve bu boyutlar kapsamında kültürünün girişimcilik üzerindeki etkileri tartışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde Bulgaristan'daki Türkler ve Türkiye'ye 1989 sonrası Bulgaristan'dan göç eden kişiler üzerinde yürütülen araştırmaya ilişkin bilgiler yer almaktadır. Bu bölümde öncelikle araştırmanın amacı, yöntemi, örnekleme ve veri toplama araçları açıklanmıştır. Daha sonra araştırmanın bulgularına yer verilmiştir. Son bölümde araştırmadan elde edilen veriler sonucunda oluşturulan nihai model sunulmuştur.

Dördüncü bölümde çalışmanın sonuçları değerlendirilmiş ve öneriler açıklanmıştır.

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI, GİRİŞİMCİLİK NİYETİ VE DAVRANIŞI

Girişimcilik, ekonomik dinamizmin temel kaynaklarından biri olarak görülmektedir. Girişimcilik evrimi ve sürecinin anlaşılması bu nedenle özellikle önem arz etmektedir. Nihayetinde girişimcilik aktiviteleri teknolojik yeniliklerin oluşmasını sağlayıcı ortamı yaratmakla birlikte istihdam fırsatları sağlar ve ülkelerin rekabet yeteneğini artırır (Türker ve Selçuk, 2009: 142-143). Bu bölümde girişimcilik olgusunun daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle kavramlar tanımlanacak, daha sonra girişimcilik kavramının ortaya çıkışı anlatılacak, girişimcilik nitelikleri değerlendirilecek, girişimcilik kuramları, girişimcilik süreci, girişimcilikte başarı ve başarısızlık faktörleri, girişimciliğin avantaj ve dezavantajları incelenecek ve girişimciliğin artan önemi değerlendirilecektir. Son olarak girişimcilik niyeti ve davranışı Planlı Davranış Kuramı bağlamında açıklanacaktır.

1.1. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

Girişimci kavramı belirsiz ve zaman zaman anlaşılmaz bir kavram olmakla birlikte Türk Dil Kurumunca "Emek, sermaye ve doğayı bir araya getirerek üretim sürecini bir üretim faktörü olarak tasarlayan, örgütleyen ve onun tüm riskini üstlenen kişi" şeklinde tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu, t.y.). Kavram etimolojik kökeni bakımından değerlendirildiğinde, Fransız kökenli "entreprendre" sözcüğünden türediği ve anlamsal olarak "bir iş veya girişimin riskini üstlenen, organize eden ve yöneten kişi" şeklinde tanımlandığı görülmektedir (Ruef ve Lounsbury, 2007: 14).

Erken dönemlerde girişimcilik, kişilerin kendi sermayesi ile iş kurması olarak algılanmıştır. Adam Smith ve erken dönem İngiliz klasik iktisatçıları, girişimciye tüm ekonomik aktivitelerde oldukça önemsiz bir rol vermişlerdir. Klasik iktisatçılar girişimciyi, "bir lider veya bir yönetici" olarak değil, sadece "kapital sağlayan kişi" olarak görmüşlerdir. Buna göre bir kişi veya grup, sistem kapsamında önemliydi. Bunun yanı sıra, arz fonksiyonu ekonominin lokomotifini olarak görülmüş; "ne üretirsem satarım" ilkesi çerçevesinde oluşmuş düşünce yapısı nedeniyle, talebin ön plana çıktığı bir girişimcilik türü oluşturulamamıştır (Küçük, 2005: 32). Girişimci ve onun kapitalist ekonomik düzendeki kilit rolü, çok uzun zamandan beri fark edilmiş olmasına rağmen çağdaş anlamda girişimciliğin çalışılmasına Schumpeter ile

başlanmıştır (Fiş ve Wasti, 2009: 130). Schumpeter girişimcileri, “üretim faktörlerini bir araya getirerek onlardan farklı kombinasyonlar elde eden ve böylece gelişimi etkileyen kişiler” olarak tanımlamıştır (Schumpeter, 1934'den akt. Ahmad ve Seymour). Girişimciyle ilgili yapılan diğer önemli tanımlamalar şu şekildedir:

- Girişimcilik kavramını iş dünyasında ilk kez 18. yüzyılın başında kullanan, Fransa’da yaşayan İrlanda asıllı ekonomist Richard Cantillon (2010: 74) girişimcileri, “ürünlerine olan talebi bilmemelerinden kaynaklanan ayartıcı spesifik doğası nedeniyle bilinen üretim masraflarını ödeyen ancak belirsiz kazançlar sağlayan sabit gelirleri olmayan kişiler” olarak tanımlamıştır.
- Timmons’a (1994) göre girişimci, “pratik olarak hiçbir şeyden bazı şeyler yaratarak ve inşa ederek değer oluşturmaktadır” (Timmons, 1994'den akt. Morrison vd., 2001: 10).
- Kirzner’e göre girişimci, “değişim ve karlı fırsatları yakalayabilmek için alarmda olan kişidir” (akt. Deakins, 1996: 9).
- Casson’a göre girişimciler, diğerlerinden daha farklı yeteneklere sahip kişilerdir. Bu yetenekler girişimcilerin kıt kaynaklarla ilgili karar verebilmelerini ve onları koordine edebilmelerini sağlamaktadır (akt. Deakins, 1996: 12).
- Knight’a göre girişimci, “risk almaya hazır olan, belirsizliği taşımanın ve kesin olmayan riskleri almanın sonucunda kar ile ödüllendirilen kişidir” (akt. Deakins, 1996: 11).
- Girişimci, “kar elde etmek ve büyümek amacıyla risk ve belirsizliklere göğüs gererek yeni bir işletme kuran kişidir” (Zimmerer vd., 2008: 5).

Yapılan girişimci tanımlamalarında farklı boyutlar ele alınmıştır. Ancak literatür taraması sonucunda genel olarak birçok tanımlamada ortak olan noktaların, “fırsatları görebilmek ve bunları birer iş fikrine dönüştürebilmek” ve “risk alma yatkınlığı” olduğu tespit edilmiştir (Durukan, 2006: 29). OECD girişimcilerin rolü üzerinde durarak bir tanımlama yapmıştır. Bu tanıma göre girişimciler, değişimin ve pazar ekonomisinin büyümesinin temsilcisidirler ve nesli canlandırıcı ve yenilikçi fikirlerin yaygınlaşmasını ve uygulanmasını sağlayıcı rol oynayabilirler (Audretsch, 2003: 3). Tablo 1'de kronolojik sıralamalara göre girişimcilik tanımlamaları yer almaktadır.

Tablo 1. Tarihsel Süreçte Girişimci Kavramına Yüklenen Anlamlar

Dönem	Girişimci
Ortaçağ Dönemi	Girişimcilik, büyük ölçekli projelerin yönetilmesi olarak ve girişimciler ise, bu projeleri tahsis edilen kaynakları kullanarak yöneten ve nihayetinde risk almayan kişiler olarak değerlendirilmiştir.
17. yy.	Risk kavramının girişimcilikle ilişkisi ilk kez bu dönemde ele alınmıştır. Girişimci, kar ya da zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ya da hizmet tedarikinde bulunan kişi olmuştur.
1725 Richard Cantillon	Girişimci, belli bir fiyattan satın alan ancak belirsiz fiyattan ürünü satan kişi olarak değerlendirilmiştir. Bu açıklamaya göre girişimci, faaliyetlerini sürdürürken riskle karşı karşıyadır.
1979 Beaudeau	Girişimci, risk alan, planlayan, organize eden, yöneten ve aynı zamanda sahip olan kişi olarak tanımlanmıştır.
1803 Jean Baptiste Say	Girişimciyi, ekonomik kaynakları, daha düşük alanlardan daha yüksek verimliliğe ulaştırabilecek alanlara kaydıran kişi olarak tanımlamıştır. Sermaye karından, girişimci karını ayırmıştır.
1876 Francis Walker	Fonları tedarik edip faiz alanlarla, yönetsel becerilerinden dolayı kar elde edenleri birbirinden ayırmıştır.
1877 Walras	Girişimciyi, koordine edici ve arabulucu olarak tanımlamıştır. Girişimci, ekonomideki dört oyuncudan (kapitalist, işçi ve arazi sahibi) biridir.
1934 Joseph Schumpeter	Girişimci, inovasyon yapan ve denenmemiş teknolojileri geliştiren kişidir.

1961 David McClelland	Girişimci, faal ve orta düzeyde risk alan kişidir.
1964 P. Drucker	Girişimci, fırsatları maksimize eden kişidir.
1975 Albert Shapiro	Girişimci, teşebbüste bulunan, inisiyatif alan, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden ve iflas riskini göze alan kişidir.
1980 Karl Vesper	Girişimciler, diğer meslek gruplarından (psikologlar, işadamları, politikacılar vs.) farklı değerlendirilmektedir.

Kaynak: DÖM, Serpil (2006) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, Detay Yayıncılık, Ankara, s. 11; RIPSAS, Sven (1998) Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 10, s. 105.

Girişimcilik, girişimci tanımına paralel olarak girişimcinin ortaya koyduğu eylem, organizasyon ve yarattığı yeni sonuçlardır (Top, 2006: 7). Daha kapsamlı bir tanıma göre girişimcilik, “işle ilgili fırsatları tanıma, bu fırsatları değerlendirmek için uygun bir risk yönetimini gerçekleştirme ve sonuca ulaşmak için gerekli olan iletişim ve yönetim becerileriyle değer yaratma sürecidir” (Kao, 1989’dan akt. İrmış vd., 2010: 11). Girişimciliği tanımlamaya çalışan geç ekonomistler kavramın iki temel rolü ve girişimciliğin temel özellikleri olan “risk almak ve girişim yönetimi” üzerinde durmuşlardır (Ruef ve Lounsbury, 2007: 15). Başka bir tanıma göre girişimcilik, finansal, fiziksel ve sosyal riskler içeren, zaman ve çaba harcayarak değerli yeni şeyler yaratma ve sonuç olarak parasal, kişisel tatmin ve bağımsızlık ödülleri elde etme sürecidir (Glancey ve McQuaid, 2000: 5; Ripsas, 1998: 105). Literatür taramalarında bu tanımlamalara başka birçok tanım daha eklenebileceği görülmektedir. Ancak girişimcilikle ilgili genel olarak değerlendirme yapıldığında, fırsatların görülmesi, risk alınması ve girişim faaliyetinin gerçekleştirilmesi şeklinde bir süreçten geçtiği söylenebilir.

1.1.1. Girişimcilikle Benzer Kavramlar

Girişimcilik, farklı şekillerde tanımlanması, kavramsal olarak birçok tanımlamayı kapsamaması ve tarihsel süreç içerisinde girişimciliğe farklı roller yüklenmesi nedeni ile bazı kavramlarla karıştırılmakta ve farklı kavramlar birbirinin yerine kullanılmaktadır. Bu kavramlar; yönetici, patron/işveren, sermayedar gibi kavramlardır. Ancak her bir kavram, farklı nitelikleri tanımlamaktadır. Bu kavramlar aşağıda açıklanmış ve girişimcilikle arasındaki fark ortaya konulmuştur.

- ***Girişimci-Yönetici Ayrımı***

Yönetici, belirli bir takım amaçlara ulaşmak için üretim araçlarını bir araya getiren, onlar arasında eşgüdüm sağlayan kişidir (Eren, 2008: 9). Yöneticiler, kar veya zararı üstlenmezler, risk almazlar ve maaş karşılığında çalışırlar (İrmiş, vd., 2010: 13). Girişimcileri yöneticilerden ayıran en temel özellik, risk almalarıdır (Cunningham ve Lischeron, 1991: 49). Girişimciler, risk alırlar ve sonuç olarak kar veya zarara doğrudan katlanırlar (İrmiş vd., 2010: 13). Yöneticiler, işletme sahibi adına faaliyet gösterdikleri için işletme sahibinin belirlediği amaçlara uymak zorundadırlar ve bu konuda sorumluluk yüklenirler. Girişimciler ise nihai karar vericilerdir (Kutunis ve Alpaslan, 2006: 143).

- ***Girişimci-Patron ve İşveren Ayrımı***

Patron, bir işletmenin tamamına ya da belli miktarda hissesine sahip olan kişidir. Herkes işletme sahibi olabilirken girişimci, işletme mülkiyeti gibi el değiştirebilen ve mülkiyete dayalı değildir (Doğan, 2010: 33). Patron veya işveren, işletmenin sermayesini sağlar. Bununla birlikte işyerinde işgörenleri istihdam eder ve bunun sorumluluğunu üstlenir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 13-14).

- ***Girişimci-Sermayedar Ayrımı***

Girişimciler, sermayeleri olmadan iş kurabilir ve kar elde edebilirler; girişimciler için sermaye varlığı önkoşul değildir (Doğan, 2010: 33). Sermayedar, ise sahip olduğu parayı yatırım yapmak, borç vermek, hisse senedi almak, ortaklık kurmak gibi şekillerde değerlendirerek yatırım yapar ve yatırımından dolayı risk taşır. Girişimci, yaratıcıdır, risk alır, dinamiktir. Her sermaye sahibinin bu özelliklere sahip olması beklenmez. Her sermayedarın farklı beklentileri olabileceği için farklı

davranış ve tutumlar sergileyebilirler (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 14-15). Gelişmemiş ülkelerde iki kavram tek bir kişi için kullanılırken, gelişmiş ülkelerde bu kişiler genellikle birbirinden farklı kişiler olmaktadır (Doğan, 2010: 33).

Girişimcilik olgusunun daha iyi anlaşılması için tarihsel gelişim ve kavrama yönelik tarihsel süreç içerisinde yüklenen anlamların incelenmesi ve girişimcilik olgusunu açıklamaya yönelik savunulan kuramların açıklanması konuya derinlik sağlayacaktır.

1.2. Girişimcilik Kavramının Ortaya Çıkışı

Tarihsel süreçte çeşitli işler girişimcilik olarak tanımlanmış, dolayısıyla girişimcilik farklı anlamlarla karşı karşıya kalmıştır. İlk çağlarda insanlar yaşamlarını sürdürmenin yanında ticaret için girişimcilik faaliyetlerinde bulunurlarken; ortaçağlara gelindiğinde risk içermeyen büyük ölçekli üretim projelerini yönetmek, girişimcilik olarak değerlendirilmiştir (Er, 2013: 77). Bu tür büyük üretim projelerinde girişimciler, projede kullanılan kaynakların paylaşımını yönetmişlerdir. Ortaçağın tipik girişimcileri ise din adamları olmuştur. Bu kişiler, kaleler ve surlar, kamu binaları, manastırlar ve katedraller gibi büyük mimari eserlerden sorumlu olmuşlardır (Arthur ve Hisrich, 2011: 3). Nitekim dünyanın en eski şirketi olarak tanımlanan ve 578 yılında faaliyete geçen Kongo Gumi, Budist tapınağı kurmakla işe başlamıştır (Hutcheson, 2007; Vikipedi-b, t.y.).

Yapılan araştırmalarda en erken girişimci örneği olarak, 1254-1324 yılları arasında yaşamış olan ve babası da tüccar olan Marco Polo gösterilmektedir. Polo, Uzak Doğu'ya doğru ticaret yolları kurmaya çalışmış ve ürünlerini satmak için para sahibi (bugünün sermayedarı) ile sözleşme imzalamıştır. Bu süreçte kapitalist pasif risk alıcı iken, tüccar duygusal ve fiziksel tüm riskleri üstelenen kişi olmuştur (Arthur ve Hisrich, 2011: 2-3; Vikipedi-c, t.y.).

16. yüzyılda merkantilizmle birlikte ülkeler altın ve gümüşe sahip olma çabasıyla özel ve kamu girişimlerinin ürünlerini ihraç etmeye çalışmışlardır. Bu uğraşlar, büyük sanayi kuruluşlarının ortaya çıkmasına neden olmuş ve akılcılığın ön plana çıkması ile rekabetin üst düzeyde yaşanması ve uluslararası ticaretin desteklenmesi, özel sektör girişimciliğinin önemini arttırmıştır (Er, 2013: 77). 17. yüzyıla gelindiğinde risk ile girişimcilik bağlantısının ortaya çıktığı görülmektedir.

Bu dönemdeki girişimcilerden biri, kraliyet bankası kurması için izin verilen Fransız John Law'dır. Mississippi Şirketi (banka) Yeni Dünyada ticari bir şirket oluşturmak için özel bir franchisinge dönüşmüştür. Ancak bu süreçte şirketin çöküşüne yol açan şöyle bir hata yapılmıştır; Law, şirketin hisse senedi fiyatlarının öz sermayesinden daha fazla olması için çalışmıştır. Law'ın bu hatasını anlayan Richard Cantillon, girişimcilikle ilgili erken kuramlardan birini geliştirmiştir. Tüccarları, çiftçileri, esnafı ve diğer serbest meslek sahiplerini gözlemlemiş ve girişimcileri “belirli fiyattan satın alan, ancak belirsiz bir fiyattan satan” ve bu nedenle risk altında faaliyet gösteren kişi olarak tanımlamıştır (Arthur ve Hisrich, 2011: 3).

Sanayi Devriminden önce girişimciler; ticaret yapanlar ve kendi kişisel sermayeleri ile iş kuranlardan oluşmaktaydı (İrmiş vd., 2010: 51). 18. yüzyılda ise sermaye sahibi ile sermayeye ihtiyacı olan kişiler birbirinden farklı kişiler haline gelmiş; girişimci, sermaye sağlayan kişiden farklı biri olmuştur. Bu farklılaşmanın nedenlerinden biri, Sanayi Devrimi'dir. Bu süreçte geliştirilen icatlar, dünyanın artık değişmeye başladığının göstergesi olmuşlardır. Bu dönemde yapılan önemli icatlar olan Eli Whitney ve Thomas Edison'un icatları, bu değişimin örnekleridir. Hem Whitney hem de Edison yeni teknolojiler geliştirmişler ancak icatlarını finanse edememişlerdir. Whitney çırçır makinesini kraliyet kaynaklarıyla finanse ederken, Edison, elektrik ve kimya alanında deneyler yapmak için özel sektörden sermaye temin etmiştir (Yurtseven, 2007: 58). Gerçekleştirilen bu teknolojik icatlarla birlikte, İngiltere ve Fransa gibi Avrupa ülkelerinin sömürge arayışları ve sömürgeleştirme politikaları, üretimde ucuz hammadde ve ucuz işgücünün ortaya çıkmasını sağlamıştır. Yaşanan gelişmelere iletişim ve ulaşım alanındaki ilerlemeler de eklenmiş, girişimcilik Avrupa'dan sonra Amerika'ya doğru yayılmaya başlamıştır (İrmiş vd., 2010: 51). 18. yüzyılın sonlarına gelindiğinde iktisat tarihinde kökeni genellikle Adam Smith'in 1776'da yayınlanan Ulusların Zenginliği adlı kitabına dayandırılan klasik düşünce baskın olmaya başlamıştır.

19. yüzyılın sonlarına gelindiğinde ekonomide mikro bakış açısı ön plana geçmiştir. Bu yeni odaklanmada üretici ya da tüketici olarak bireylerin ekonomik analizinde denge teorileri baskın olmuştur (Er, 2013: 77-78). Bu dönemin sonları ve 20. yüzyılın başlarında hükümetler, istikrarlı bir iş ortamı oluşturmaya yönelik

demiryolları, yollar, bankacılık ve işletmeleri yönetmeye yönelik tüzükler ve yasalar oluşturmaya başlamışlardır. Bu dönemde hükümetler de kendi mali ve parasal yeteneklerini fark etmeye ve makro bakış açısıyla kendi ekonomilerini yönetmeye başlamıştır. Ancak devam eden vergiler ve tedbirler, kısmen savaş ve depresyona katkıda bulunan erken 20. yy.'da ticareti engellemiştir (Hunter, 2013).

İkinci Dünya Savaşı sonrası yaşanan dönemde, temel alanı ekonomik işleyiş olan bölgesel topluluklar kurulmaya başlanmıştır. Avrupa Ekonomik Topluluğu, bu konuda ilk bölgesel kuruluşlardan biridir. Bu gelişmelerle birlikte uluslararası ekonomi daha belirgin hale gelmeye başlamıştır. Girişimciler, kendi ülkeleri ile sınırlı bir çevre içinde hareket etme zorunluluğundan kurtulmuşlar, ucuz işgücü ve hammaddeye ulaşım imkanına erişmişlerdir. Bu açılım sonrasında yatırımlarla ilgili ortaya çıkan sorunlara yönelik çözüm bulmak amacıyla uluslararası örgütler kurulmaya başlanmıştır. Tüm bu değişimler, coğrafi, ekonomik, sosyal, politik, hukuki, kültürel birçok alanı etkisi altına almış ve yaşam üzerinde ciddi kırılmalar yaşanmasına neden olmuştur (İrmiş vd., 2010: 52-53). Bilim adamları 1970'leri, girişimcilik için dönüm noktası olarak kabul etmektedirler. Bu dönemde girişimcilik oranları, uzun dönemli düşüş trendini tersine çevirmiştir (Verheul vd., 2001: 7). Girişimcilikle ilgili savaş sonrası 1960'lar ve 70'lerde Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da yapılan çalışmalarda Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) genel olarak onlardan daha büyük olan benzerlerine göre daha az verimli oldukları, çalışanlara daha düşük seviyede maaş verdikleri, yenilikçi aktivitelerde düşük düzeyde oldukları ve zamanla KOBİ'lerin göreceli öneminin her iki bölge için de düştüğü tespit edilmiştir (Audretsch, 2003: 6). Genel olarak bu dönem değerlendirildiğinde; büyük işletmeler, ekonomik ve teknolojik ilerlemede tek ve en güçlü lokomotif olarak görülmüştür (Verheul vd., 2001: 7). Bu dönemde otomobil, havacılık, çelik, petrol, elektrik gücü, iletişim, medya eğlenceleri, işlenmiş ürünler vb. şeyler üretilmeye başlanmıştır (Hunter, 2013).

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte bir taraftan uluslararası işletme sayısı çoğalırken bir taraftan da uluslararası ve ulus ötesi KOBİ'lere olan ilgi artmaya başlamıştır (İrmiş vd., 2010: 53). 1970'lerin başlarından itibaren petrol fiyatlarındaki artışlar üretim ve taşıma maliyetlerinin büyük bir yük getirmesi nedeniyle büyük

ekonomik güçler üretim ve diğer ekonomik faaliyetlerini üretimin en düşük düzeyde yapılabildiği ve ayrıca pazara çok yakın olan ülke ve bölge ekonomilerine kaydırmaya başlamışlardır. Bu noktadan itibaren KOBİ'lerin geliştirilmesi dönemine geçilmiştir. Berlin Duvarı'nın yıkılışı ile birlikte paradigmada yaşanan kırılmalar, ekonomik odaklanma etrafında kurulmuş ve ölçek ekonomilerini kullanan, merkezi olarak planlanmış batı ekonomilerinin başarısız olduğunu ve sonuçta ortadan kaybolduğunu ortaya koymuştur. Batılı ekonomiler için zaman değişmiştir ve büyük işletmeler, küçülme dalgasının öznesi olmuşlardır; yeniden yapılanma ve girişimcilik tekrar keşfedilmiştir (Verheul vd., 2001: 7). Küçülmeye yönelimin üç temel sebebi vardır. Bunlardan ilki, 1970'lerden sonra dünya ekonomisinde yaşanan köklü değişimler ve bunun sonucunda rekabetin artması, belirsizlik düzeyinin yükselmesi ve pazarların küçük parçalara ayrılmasıdır. İkinci olarak, teknolojik değişmelerin hızlı bir şekilde gerçekleşmesidir. Üçüncüsü ise az gelişmiş ülkelerin küçük işletmelerinin, gelişmiş ülkelerin işletmeleri adına üretim yapmaları konusunda rekabet ortamına sokulmalarıdır (İrmiş vd., 2010: 53-54). KOBİ'lerin gittikçe öneminin artması, birçok ülke ve kültürde girişimcilik faaliyetlerinin nasıl teşvik edilebileceği sorusunu gün yüzüne çıkarmıştır.

Günümüzde girişimciliğin temel faktör olarak ortaya çıkmasını açıklamak için kuramsal bazı temeller ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bunlardan bazıları şöyledir (Audretsch, 2003: 7):

- Teknolojik değişimler, üretimde ölçek ekonomilerinin kapsamını azaltmıştır.
- Serbest piyasa ekonomisinin yaygınlaşması ile birlikte ürünlerin fiyatını belirleme imkanının giderek azalması ve rekabetin giderek artması maliyetlerin düşürülmesi konusunda yeni girişimcilik faaliyetlerini harekete geçirmiştir.
- Artan küreselleşme, yabancı rakiplerin artan ölçüde rekabeti sonucu pazarları daha dengesiz hale getirmiştir.
- Kültür değişimlerinin hızlanması, çok farklı yaşam biçimlerinin ortaya çıkmasına ve bütün bunlar piyasa talebinin çeşitlenmesine yol açmıştır. Yeni talepler, yeni müşteriler ve yeni girişimcilik olarak yansımaktadır. Müşterilerin artan zevkleri sonucu kitle üretimi ürünlerden, kişiselleştirilmiş ve biçimlendirilmiş ürünlere geçilmesi, niş pazarları yaratmıştır. Bununla birlikte

hızlı kültür değişimi ve etkileşimler sonucunda kitle topluluklarında "tüketim" eğiliminin artışıyla birlikte tüketiciler de aynı anda yaygınlaşan "değiştirme" tutkusu, yeni ürünlere artan talebi ve dolayısıyla yeni girişimcilik hareketlerini doğurmuştur.

- Yerel gücün değişen düzeni; kadınların, göçmenlerin ve genç ve yaşlı işçilerin artan katılımı ve büyük değere sahip iş esnekliği sağlaması nedeniyle daha çok küçük işletmelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur.
- Özelleştirme ve serbestleştirme, yeni ve küçük işletmelerin, daha önce korunan ve erişilmez olan pazarlara girmesini kolaylaştırmıştır.
- Yüksek ücretli ülkelerde yenilikçiliğin artan önemi, büyük ölçekli üretimin görece önemini azaltmıştır ve bunun yerine girişimcilik aktivitelerinin önemini büyütülmüştür.

Tarihsel süreçte birçok değişim yaşanmış ve girişimcilik olgusu evrimleşerek günümüze kadar gelmiştir. Yaşamın sürekli dinamizmi içerisinde neredeyse her şeyin değişime maruz kaldığı, bununla birlikte değişimi de oluşturduğu bu döngü içerisinde gelecekte de girişimcilik konusunda birçok değişiklik yaşanacağı düşünülmektedir.

1.3. Girişimcilik Nitelikleri

Girişimciliğin ortaya çıkışında kişilerin sahip olduğu özellikler uzun yıllardır araştırılmaktadır. Yapılan çalışmalarda girişimcilerin sahip oldukları özellikler farklılaşmakla birlikte genel olarak birçok çalışmada ele alınan bazı nitelikler aşağıda açıklanmıştır.

1.3.1. Tutku

İnsanların tutku duydukları işi yapmaları oldukça önemlidir. İşlerini ilginç ve çekici bulan kişilerin, yaptıkları işlerde başarılı olma olasılığı daha yüksektir. Bununla birlikte kişilerin sahip olduğu bu duygu, onların kolay vazgeçmemesini sağlamakta ve işle olan bağlılıklarını korumaktadır (Radipere, 2012: 23). Girişimcilik tutkusu, girişimciler için temel bir duygusal meta-deneyimdir. Girişimcilik çalışmalarında tutku, "güçlü duyguların altında yatan temel kuvvet" şeklinde tanımlanmaktadır (Cardon vd., 2005b). Girişimcilerin kendilerini tanımlamak için kullandıkları metaforlar incelendiğinde, tutkunun sıklıkla bu tanımlamalar arasında

yer aldığı çeşitli çalışmalarda görülmektedir. Girişimcilik tutkusu, kişilerin daha dikkatli olmalarını, işe aşkla sarılmalarını sağlayarak güçlükleri daha kolay aşmalarına yardımcı olmakta ve başarıya ulaşmada birçok katkı sağlarken, tutkunun eksikliği çaba ve inanç eksikliği nedeniyle performansta düşüşe neden olur ve sonuç başarısızlıkla noktlanır (Cardon vd., 2005a: 26-37). Robert ve Welsch (t.y.) yaptıkları çalışmada tutkunun, girişimciliğin değişen çevresi içinde başarılı olmak için gerekli olan yetkinlikler veya beceriler gibi temel bir beceri olduğunu savunmuşlardır.

1.3.2. Bağımsızlık

Girişimcilerde diğer bireylere göre biraz daha baskın olan özelliklerden biri, diğerlerine bağılı olmadan yaşamaktır. Bunun altında yatan temel sebep, kişilerin başkalarından emir almaktan hoşlanmamaları ve kendi kararlarını kendileri almak istemeleridir. Bununla birlikte girişimcilik doğası gereği bağımsızlıkla yüksek düzeyde ilişkilidir (İrmiş vd., 2010: 27). Bağımsızlık, girişimciliğin hem nedeni hem de sonucudur. Girişimciler, bireyselliğe ve özgürlüğe değer verirler ve yaratıcılığı körelten ortamlarda çalışmakta ve başkalarıyla ilişkilerde zorluk yaşarlar. Özetle yüksek düzeyde bağımsızlık tercihi, yüksek düzeyde kendi işinde çalışmaya teşvik demektir (Alvarez ve Urbano, 2012: 148).

1.3.3. Kontrol Odağı

Girişimciliği etkilediği düşünülen bir diğer kavram olan kontrol odağı, içsel ya da dışsal olabilmektedir. Yüksek derecede içsel kontrol odağına sahip olan kişiler, yaşadıkları olayların kendi davranışları sonucunda oluştuğuna ya da oluşacağına inanırlar. Dışsal odaklı bireyler ise olayların, şans, talih gibi kendilerinin dışında olan nedenlerden dolayı meydana geldiğine inanırlar (Aşan ve Aydın, 2006: 78). İçsel kontrol odağının girişimcilik özelliği olarak değerlendirilmesi, çok sayıda ampirik çalışmanın yapılmasına yol açmıştır (Mueller ve Thomas, 2000: 56). Basım ve Şeşen (2008) tarafından yapılan araştırmanın bulguları değerlendirildiğinde içsel kontrol odaklı çalışanların dış kontrol odaklılarla karşılaştırıldığında daha yenilikçi, daha fazla risk alabilen ve fırsatlara odaklanabilen kişiler oldukları tespit edilmiştir. Bonnett ve Furnham (1991) genç girişimcilerin daha çok içsel odaklı olduklarını ve çok çalışmak gerektiğini düşündüklerini tespit etmişlerdir. Levin ve Leginsky (1990)

de girişimci özelliği yüksek kişilerin diğerlerine kıyasla daha fazla içsel kontrol odağına sahip olduklarını belirtmişlerdir. Mueller ve Thomas (2000) dokuz ülkede kültür ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi, kontrol odağı ve yenilik boyutlarını kullanarak açıklamaya çalışmışlar ve bireysel kültürlerde daha çok içsel odağın ağır bastığı ve bu ortamlara girişimcilik niyetinin daha yüksek olduğunu bulgulamışlardır.

1.3.4. Başarı İhtiyacı

McClelland'a göre başarılı girişimcilerin temel özellikleri (akt. Deakins, 1996: 17);

- Proaktiflik: İnisiyatif sahibi olma ve kendini hissettirebilme,
- Başarma güdüsü: Fırsatları görebilme ve bunlar üzerine harekete geçebilme ve
- Diğerler insanlarla yakın ilişki kurma ve onlara bağlılıktır.

McClelland'a göre başarma ihtiyacı öğrenilebilir ve bu nedenle biyolojik olarak değil kültürel olarak etkilenir. Bazı kültürler sosyalleşme sürecinde yüksek düzeyde başarma ihtiyacı yarattıkları için bu kültürlerde daha fazla girişimciyle karşılaşmak olasıdır (Okholina, t.y.). Bu kurama göre, yüksek seviyede başarma güdüsüne sahip olan bireyler bazen kendilerini girişimcilik yolunda bulabilmekte ve bunu diğer girişimcilerden daha iyi bir şekilde başarabilmektedirler (Littunen, 2000: 296). Girişimcileri, girişimci olmayanlardan ayırmaya yönelik çalışmalardan biri, Almanya'daki girişimcilerin özelliklerini tespit etmek için yapılmıştır. Yapılan bu çalışmada girişimcilerin, girişimci olmayanlardan daha fazla başarma ihtiyacına sahip oldukları ve bağımsızlık ihtiyacının girişimci olma konusunda en önemli harekete geçirici olduğu tespit edilmiştir (Ripsas, 1998: 112). Başka birçok çalışma şirket kurucularının yöneticilere göre daha yüksek başarma ihtiyacına sahip olduklarını göstermiş ve şirketin büyümesiyle başarma ihtiyacı arasında dolaylı ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu durum aynı zamanda girişimcilik açısından da açıklayıcı bir niteliktedir (Okholina, t.y.). Collins vd. (2004), başarma motivasyonu ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi meta analizle araştırmışlar ve sonuç olarak başarma motivasyonunun girişimcilik niyeti ve girişimcilik performansı ile arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Tüm bunlarla birlikte girişimcilikte önemli yer tutan, yüksek başarı güdüsüne sahip olmak, kültürlerarası farklılığa göre değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, "başarma isteği", Amerikan toplumunda yüksek

düzyeyde önemsenen ve desteklenen bir değeri olduğundan, bu etken Amerika’da girişimci kültürün desteklenmesinde ve yaygınlaşmasında önemli rol oynamıştır (Aytaç ve İlhan, 2007: 111).

1.3.5. Risk Alma

Fikirlerin tanımlanması ve bunların uygulanmasına yönelik faaliyetler, risk içerir (Alvarez ve Urbano, 2012: 147). Girişimcilik, belirsizlik içerisinde amaçlanan faaliyetleri gerçekleştirmekle ilgilidir ve bu nedenle risk faktörü girişimciliğin doğasında yer alır. Ancak bu riskler sadece işle ilgili ekonomik risklerden ibaret değildir. Sosyal, psikolojik, fiziksel riskler de girişimcileri etkileyebilecek önemli konulardır (Cunningham ve Lischeron, 1991: 49; İrmış vd., 2010: 23-24). Yapılan bir dizi çalışmada girişimcilerin, girişimci olmayanlara göre iş kurmayı daha az riskli buldukları, bu konuda daha iyimser oldukları ve çevresel koşulları daha olumlu gördükleri ortaya çıkmıştır (Alvarez ve Urbano, 2012: 147). Astuti ve Martdianty (2012) Endonezyalı lisans öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada risk konusunda bireysel tutumların girişimcilik niyetini etkilediğini tespit etmişlerdir. Başka bir çalışmada birinin kendi işini kurma niyeti ile kişinin bağımsızlık ve risk alma eğilimi arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yapılan bu ampirik çalışmanın sonuçları, risk ve bağımsızlığa karşı olumlu tutuma sahip olanların girişimci olmak için yüksek isteğe sahip kişiler olarak karakterize edildiğini desteklemiştir (Schwartz vd., 2009: 275). Alvarez ve Urbano (2012: 154) risk almanın yeni fikirlerin, süreçlerin, ürünlerin ve hizmetlerin doğmasında önemli olduğunu ve bu nedenle girişimciliği olumlu yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

1.3.6. Kendine Güven

Bu özellik, belirli bir işi başarıyla yerine getirmeye yönelik kişinin kaynakları, yetenekleri ve yetkinlikleri etkili bir biçimde yönetebilme yeteneğine olan inancı ile ilgilidir (Radipere, 2012: 27). Kişilerin kendine güven düzeyinin yüksek olması, onların daha fazla çaba göstermelerini, hemen pes etmemelerini sağlar. Böylece girişimciler, geleceğe yönelik plan ve stratejiler geliştirme konusunda daha başarılı olurlar. Girişimcilik de doğası gereği kendine güvenle ilişkilidir; bu göreve özgü bir yapıdır, kişinin içsel (kişilik) ve dışsal (çevre) yapıları değerlendirerek oluşturduğu olasılıklar üzerine kuruludur ve bu durum kişileri davranış göstermeye daha da

yakınlaştırır (Drnovsek vd., 2010: 330). Asoni (2011: 7) kendine güven düzeyi yüksek olanların girişimcilik oranlarının da yüksek olduğunu tespit etmiştir.

1.3.7. Belirsizliğe Tolerans

Genellikle insanlar kurumsallaşmış bir örgütte, belirlenmiş süreçler ve kurallar dahilinde yapılandırılmış çalışma koşullarını tercih ederler. Ancak bunların karşısında yer alan belirsizlik alanı, girişimciler için oldukça önemlidir. Çünkü yeni bir işe başlamak birçok belirsiz unsuru içerir (Yurtseven, 2007: 70). Girişimcilerin kararlarının yenilikçi ve orijinal eylemlerle sonuçlandığı düşünüldüğünden beri belirsizlik ve risk, girişimciliğin unsurları olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Yüksek belirsizlik toleransına sahip olanlar, belirsizliği çözümleyebilir ve bunlara karşı hızlı karar verebilirler (İrmiş vd., 2010: 24). Yapılan birçok çalışmada da başarılı girişimcilerin belirsizliğe toleransının yüksek olduğu (Gürol ve Atsan, 2006: 30) ve bu durumda kendilerini rahat hissettikleri tespit edilmiştir (Lambing ve Kuehl, 2007: 20).

Girişimcilerin sahip olması beklenen özellikler yukarıda açıklanmıştır. Bu niteliklerin birbirinden bağımsız şeyler olmadığı, birbirini etkilediği ve ilişkili oldukları açıktır. Başarılı olmak isteyen girişimcilerin bu nitelikleri nasıl geliştirebileceğini bilmesi ve bu yönde zayıf yönlerini değerlendirmesi ve bunları iyileştirmesi, iyi olan yönlerini daha da geliştirmesi önem arz etmektedir (İrmiş vd., 2010: 28).

1.4. Girişimcilik Süreci

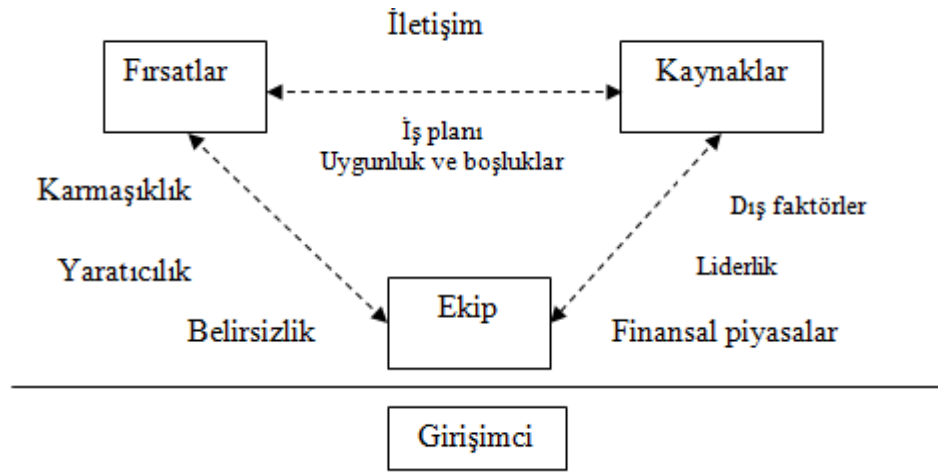
Girişimcilik süreci, fırsatların algılanması ve algılanan bu fırsatların bir organizasyon yaratmada değerlendirilmesi ile ilgili olan tüm işlevleri, faaliyetleri ve eylemleri kapsamaktadır. Bazı araştırmacılar bu sürecin temel yapı taşının, fırsatları tanımak olduğunu savunmaktadırlar (Keh vd., 2002: 125). Fırsatları önceden görebilen bireyler, ileri götürücü olarak nitelendirilirler ve bu kişiler faaliyetlerinde sürprizlerle karşılaşmayı severler ve sadece değişime uyum sağlamayı değil, değişim yaratmayı ve değişimden yararlanmayı beklerler. Bu durumun tam zıddı ise diğer uçtaki güven arayan birey ya da işletmelerden oluşur. Bu kişiler/şirketler, değişim istemeyen, bilinmeyenden korku duyan ve değişimin getireceği fırsatlardan yararlanamayanlardır. Bu doğrultuda ileri götürücü uca yaklaşıldıkça girişimcilik

olgusu ortaya çıkmaya başlamaktadır (Başar, 2013: 9). Bu noktada dikkat edilmesi gereken hususlardan biri gerçekleştirilen girişimcilik türleridir. Birçok girişimcilik faaliyeti sınıflaması yapılmaktadır. Ancak her birinde kişiler girişimci olarak bu sınıflamalara sokulamazlar. Dolayısıyla şöyle bir ayırım yapmak mümkündür (Lambing ve Kuehl, 2007: 17):

- Yeni fikir/yeni iş: Klasik girişimci, yeni bir fikir veya ürün geliştirir ve bunu yeni bir konseptte inşa eder. Bu durum, diğer insanlar fark etmeden önce olanakları görmeyi ve yaratıcı olmayı gerektirir. Yeni iş ve yeni fikir olması nedeniyle bu durum yeni endüstri alanlarının oluşmasına da neden olur. İlk kez ekran ve klavyeye sahip bilgisayar olan Apple'ın üretimi, Henry Ford'un Model T isimli otomobil üretimi, Google'ın akıllı gözlük üretimi bu duruma verilebilecek iyi örneklerdir.
- Var olan fikir/yeni iş: Bazı girişimciler eski fikirlerle yeni işlere başlarlar. Bazıları bu kişiyi girişimci olarak değerlendirirken, bazıları da yenilikçi ve yaratıcı olmaması nedeni ile buna katılmazlar. Ancak nihayetinde bu işlerin risk alma boyutu daimidir. Yeni bir kitapçının, yeni bir süpermarketin açılması, marka kiralama (franchising) sözleşmeleri ile kurulan işletmeler bu tür girişimcilik örnekleridir.
- Var olan fikir/var olan iş: En az yenilikçi olanı, var olan işletmeyi herhangi bir değişiklik yapmayı planlamadan almaktır. Yenilik ve yaratıcılığa neredeyse ihtiyaç yoktur fakat finansal ve kişisel riskler bulunmaktadır. Bu nedenle bu kişi, girişimci olarak tanımlanmaktadır. Şirket satın almaları (Yum! Restaurants International'ın Türkiye'deki KFC ve Pizza Hut'ı franchise iş ortağı Süzer Grubu'ndan satın alması, Seyitömer Termik Santrali'nin Çelikler İnşaat tarafından satın alınması vb.) bu girişimcilik türünün örnekleridir.

Bu sınıflamalar değerlendirildiğinde tüm girişimcilik fikirlerinin aynı yolu takip ettikleri, her birinin aynı süreci izlediklerini söylemek mümkün değildir. Yine de genel olarak bu süreci açıklamaya yönelik bazı modeller geliştirilmiştir. Bu modellerden biri olan Timmons Modeli'nde üç kritik faktör bulunmaktadır. Bunlar:

fırsatlar, takımlar ve kaynaklardır. Şekil 1'de gösterildiği gibi girişimci önce fırsat arar, onu bulur ve bunu yüksek potansiyele sahip iş fırsatı haline dönüştürür. Bu süreçte bir işi başlatmak için gerekli olan kaynakları toplar ve ekip oluşturur. Kişi, bu davranışı ile kendi kariyerini, kişisel gelirlerini ve servetini riske atmış olur (Nayab, 2013). Brazeal ve Hebert de (t.y.) geliştirdikleri girişimcilik modelinde değişim, yenilik ve yaratıcılığı girişimsel süreçte önemli birer faktör olarak değerlendirmişlerdir.



Şekil 1. Timmons'un Girişimcilik Süreci Modeli

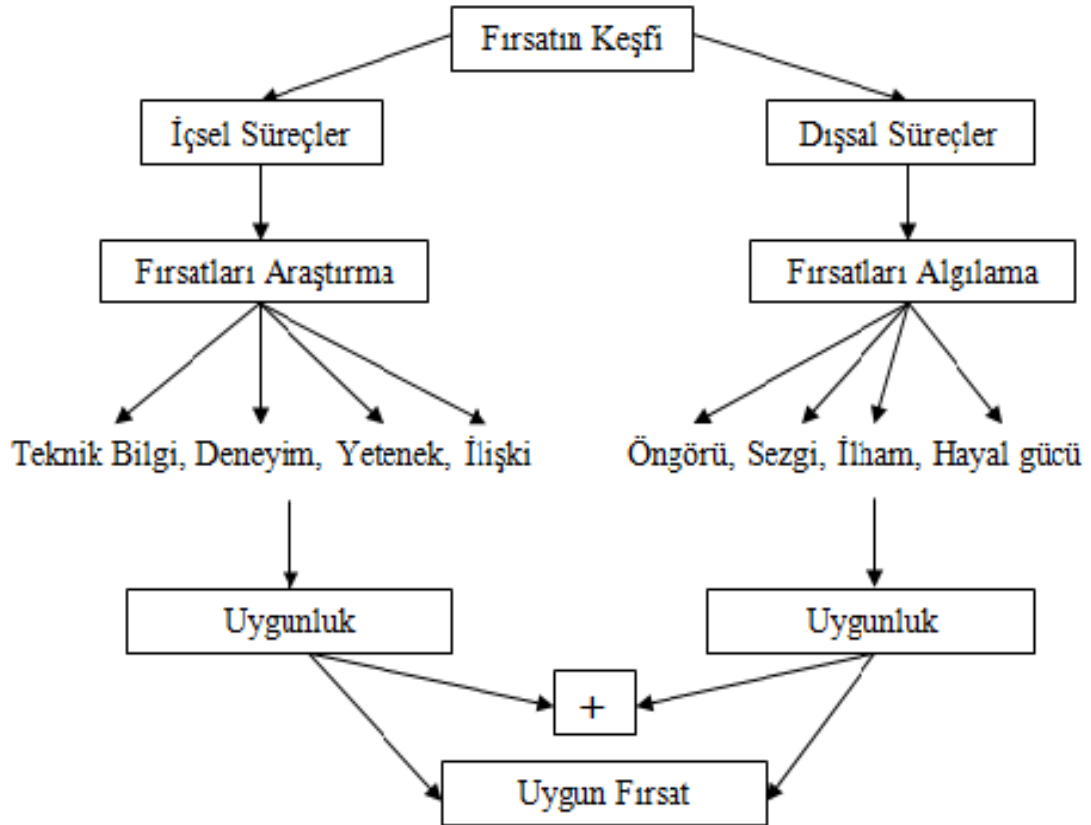
Kaynak: NAYAB, N. (2013), "Understanding the Timmons Model of Entrepreneurship", (Ed. Jean Scheid), Erişim: 25.02.2014, <http://www.brighthub.com/office/entrepreneurs/articles/73336.aspx>

Genel olarak girişimsel süreç, fırsatların tanımlanması ve belirlenmesi, iş planının geliştirilmesi, gerekli kaynakların belirlenmesi ve sonuçlanan girişimin yönetimi şeklinde dört aşamada incelenebilir (Hisrich vd., t.y.).

1.4.1. Fırsatların Tanımlanması

Daha önce de ifade edildiği gibi girişimciliğin temel yapı taşlarından biri, fırsatlardır. Girişimcilikle ilgilenen araştırmacılar fırsat kavramını tanımlamaya çalışmışlar ve ortaya birçok tanımlama çıkmıştır. Bunlardan biri Casson tarafından yapılan fırsat tanımıdır. Casson fırsatları; yeni malların, hizmetlerin, hammaddelerin ve örgütsel yöntemlerin sunulabileceği ve üretim maliyetinden daha yüksek fiyata satılabileceği durumlar olarak görür (Casson, 2003'ten akt. Karabey ve Bingöl, 2010:

12). Bir diğer tanıma göre fırsat, piyasada hali hazırda herkese açık olan kaynaklardan geriye kalan ve herkesçe fark edilemeyen boşluktur. Bu süreçteki ilk adım bu boşlukları belirlemek ve bunları fırsata çevirmektir (Başar, 2013: 11).



Şekil 2. Fırsatı Tanıma Süreci

Kaynak: TOP, Seyfi (2006) *Girişimcilik: Keşif Süreci*, Beta Yayınları, İstanbul, s. 296.

Fırsatları tanıma süreci, Şekil 2'de de gösterildiği gibi içsel süreçler ve dışsal süreçler olarak iki kısımda açıklanmaktadır. Fırsatların içsel boyutta değerlendirilmesinde daha çok mevcut ve potansiyel sorunlara çözüm bulmaya ve problem çözmeye odaklanılır. Problem, içerisinde birçok fırsatı da barındırmaktadır. Problemin çözümünde birçok farklı kişilik özelliği, girişimcilik sürecine doğru bireyleri yönlendirir. Problemin fırsat olarak değerlendirilebilmesi için önce sorunun, doğru fırsatı yakalayacak şekilde ele alınması gerekir. Ancak bundan sonra elde edilen çözümün iyi bir fırsat olup olmadığı anlaşılabilir (Top, 2006: 295).

Dışsal süreçler yoluyla fırsatların algılanması, çevrede ortaya çıkan fırsatın doğru bir şekilde kavranması ile ilgilidir. Dışsal fırsatı tanıma sürecinde, hayal gücü, öngörü üretebilme, ilham, vizyoner olma, sezgi gibi farklı yeteneklere ihtiyaç duyulur. Her iki süreç sonunda fırsatların uygunluğu tartılır ve fırsatların güçlü ve zayıf yönleri tespit edilir ve son olarak fırsatın işe dönüşmesi için değişkenler formüle edilir (Top, 2006: 295).

1.4.2. Kaynakların Bulunması ve Geliştirilmesi

Fırsatların her yönü ile girişimciliğe yönelik potansiyellerinin tespitinden sonra bunu bir iş olgusuna dönüştürecek kaynakların bulunması gerekmektedir. Kaynaklar, iş performansı açısından oldukça önemlidir. Bu aşamada kullanılacak kaynaklar; işletim kaynakları, finansal kaynaklar, insan kaynakları ve teknolojik kaynaklar olmak üzere dört bileşenden oluşur. İşletim kaynakları; yeni bir girişimin amaçlarına ulaşabilmesi için ihtiyaç duyulan maddi kaynakları temsil eder. İnsan kaynakları; üretim sürecine doğrudan ya da dolaylı olarak katılan her türlü işgücünü içerir. Finansal kaynaklar; işletmenin yaşamını devam ettirebilmesi adına gereken sabit sermaye ve çalışma sermayesi yatırımları için gerekli mali kaynaklardır. Teknolojik kaynaklar; bir işletmenin endüstri dalıyla ilgili yapım yöntemlerini, yollarını ve araçlarını vs. yönetmek için ihtiyaç duyduğu kaynaklardır (Başar, 2013: 11). Bu kaynaklar, sürdürülebilir rekabetçi avantaj elde etmede ve amaçları gerçekleştirmede tek başına etkili değildirler. İnsanlar, bu kaynakların bir araya getirilmesi ve amaçlar doğrultusunda kullanılması konusunda temel oyunculardır (Kruger, 2004: 59-60).

1.4.3. İş Planının Geliştirilmesi

Girişimci fırsatları kullanmak ve toplumdaki belirli bir ihtiyacı karşılamak amacıyla bir iş fikri geliştirir ve çeşitli araştırmalar sonucunda onu uygulamaya koyar (Başar, 2013: 12). İş fikri geliştirme büyük ölçüde mevcut kaynak ve yetenekler tarafından etkilenir. Kaynaklar, iş fikrinin geliştirilmesinde önemli bir yol gösterici ve ilk adımın atılmasını sağlayan bir faktör iken dış çevre de; tipi, kalitesi ve rol modelleri gibi açılardan fikirleri etkileyen bir diğer önemli faktördür. İş fikri geliştirme modelinde, çevrenin, davranışın ve çıktı ilişkisinin belli oranda fırsatı faaliyete dönüştürmesi hedeflenmektedir (Top, 2006: 298-300). İş fikrinin oluşmasından sonra uygulanması çoğu zaman örgütsel bir yapı gerektirir. Bu örgütsel

yapı şahıs işletmesi olabileceği gibi, sermaye şirketi biçiminde de olabilir (Başar, 2013: 12).

1.4.4. Sonuçlanan Girişimin Yönetimi

Girişimcilik sürecinin son aşaması, girişimcilik yoğunluğunu kapsamaktadır. Bu süreç, girişimcilik tipi ve derecesi birbirinden farklı çok sayıda girişimcilik olayıyla sonuçlanabilir. Varılan sonuçlar, girişimin, değer, yeni ürünler ve süreçlerin yaratılması sonucunda kar ve ekonomik büyümeyi kapsayabilir ya da ekonomik, psikolojik ve sosyal maliyetlerin yüksekliği nedeniyle başarısızlıkla da sonuçlanabilir (Başar, 2013: 12).

Başarılı ya da başarısız sonuçların altında yatan nedenlerin bilinmesi, girişimcilik sürecinin daha iyi yönetilmesini, sürecin başlangıç noktasından itibaren daha dikkatli davranılmasını sağlayabilir. Bu sebeple bir sonraki bölümde başarı ve başarısızlığa yol açan nedenler incelenecektir.

1.5. Girişimcilik Kuramları

İlk girişimciliğin ortaya çıktığı ortaçağ döneminden beri birçok araştırmacı ve kuramcı bu olguyu tanımlamaya ve açıklamaya çalışmıştır (Güney, 2008: 3). Ancak girişimcilik çalışmalarının bilimsel olarak irdelenmesi, Sanayi Devrimi ile başlamıştır (Top, 2006: 49). Genel olarak literatürde girişimcilerin kimler olduğuna dair beş temel yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki, girişimcinin ekonomi içindeki rolünü ya da fonksiyonunu esas almaktadır. İkincisi, girişimcileri belirli davranışlar sergileyen kişiler olarak değerlendirmektedir. Üçüncüsü, girişimcilik özellikleri üzerine odaklanır. Dördüncüsü, girişimcilik ile yeni iş yaratma gibi belirli olaylar arasındaki ilişkiyi inceler. Sonuncusu ise, girişimcileri işletme sahibi-yöneticisi olarak analiz eder. Girişimciliği değerlendirmek için birçok farklı alternatif yaklaşımların olduğu görülmektedir. Tek bir açıklama üzerinde odaklanılamasa bile, her biri girişimciliğin farklı boyutlarını analiz etmek için araştırmalarda yardımcı olmaktadır (Glancey ve McQuaid, 2000: 5-6). Genel olarak girişimcilik araştırmalarının bilgi tabanı, üç kurucu disiplin tarafından oluşturulmuştur. Bunlar: ekonomi, psikoloji ve sosyolojidir. Bu disiplinlerin her biri, farklı sorular sorar, farklı meta kuramları kullanırlar ve farklı düzeylerde analize odaklanırlar (Thornton, 1999: 34). Bu kuramlara ilişkin kapsamlı açıklamalara aşağıda yer verilmiştir.

1.5.1. Ekonomik Temelli Yaklaşımlar

Girişimcilikle ilgili ekonomik yaklaşımlar, genellikle iktisadi bağlamın açıklanmasında girişimcilik düşüncesi ve girişimcinin rolü üzerinde durmaktadır (Özkul, 2007: 344). Bu doğrultuda ekonomik kuramda girişimcinin rolünü açıklama şekilleri şöyledir (Hébert ve Link, 1988,'den akt. Ripsas, 1998: 106):

- Girişimci, belirsizlikle ilgili riski üstlenen kişidir (Cantillon, Thünen, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shakle).
- Girişimci, finansal sermayeyi arz eden kişidir (Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Pigou, Mises).
- Girişimci, bir yenilikçidir (Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter).
- Girişimci, bir karar vericidir (Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Shakle, Cole, Schultz).
- Girişimci, endüstriyel bir liderdir (Say, Sain-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter).
- Girişimci, bir idareci veya yöneticidir (Say, Mill, Marshall, Menger).
- Girişimci, ekonomik kaynakların bir düzenleyicisi ve koordinatörüdür (Say, Walras, Wieser, Schmoller, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase).
- Girişimci, bir girişimin sahibidir (Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley).
- Girişimci, üretim faktörlerinin işverenidir (Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes).
- Girişimci, bir üstlenicidir/müteahhittir (Bentham).
- Girişimci, bir arabulucudur (Cantillon, Walras, Kirzner).
- Girişimci, alternatif kullanımlar arasında kaynakların dağıtıcısıdır (Cantillon, Kirzner, Schultz).

Bu tanımlamalarla birlikte girişimcilik olgusu farklı dönemlerde kuramcılar tarafından çeşitli faktörler kullanılarak değerlendirilmiş ve farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Girişimciliğe yönelik ekonomik temelli yaklaşımların değerlendirilmesinde Fizyokrat, Klasik, NeoKlasik düşüncede girişimcilik ve Schumpeter'in girişimcilik düşünceleri yaygın biçimde kullanılmaktadır. Bu yaklaşımlar aşağıda ayrıntılı biçimde açıklanmıştır.

1.5.1.1. Fizyokrat Düşünce de Girişimcilik

Birçok iktisadi düşünce tarihçisi modern ekonomik kuramın doğuşunu, Fransa'da Fizyokratlar adında düşünürler grubunun ortaya çıktığı 18. yüzyılın başlarına dayandırmaktadır. Bu düşünürlerin arasında en ünlülerinden biri, ekonomik analizde girişimci kavramını ilk kez ortaya koyan Richard Cantillon'dur. Cantillon, iktisat kuramında girişimcinin kritik rolünün farkına varan ilk kişi olmuştur. Cantillon'un girişimciyi ekonomik sistemde merkezi bir şahsiyet olarak değerlendirmesi, girişimcilik tarihinde bir dönüm noktası olmuştur (Özkul, 2007: 345).

Cantillon'un erken dönemlerde yaptığı girişimci tanımlamasında, risk alma ve belirsizlik boyutları ön plana çıkmıştır (Glancey ve McQuaid, 2000: 6). Cantillon ekonomiye etki eden ve onları biçimlendiren faktörleri üç grupta incelemiştir. Bunlar: Kaynaklara sahip olan kişiler (o zamanki arazi sahipleri), var olan kaynaklarla profesyonel olarak çalışanları bir araya getiren kişiler (organize edenler) ve kiralanarak veya bedeli ödenerek iş yapan profesyonellerdir. Bu yaklaşıma göre birinci ve üçüncü açıklamalar edilmelidir, girişimciler ise aslında bu iki grubu bir araya getirenlerdir (Top, 2006: 50-51).

Cantillon'la benzer bir girişimcilik vizyonuna sahip bir diğer düşünür olan Quesnay, ekonomik aktörleri 3 grupta incelemiştir (Winata, t.y.):

- Ülkede mülk sahibi olan sınıf,
- Kar elde etme potansiyeline sahip olan çiftçiler veya üreticilerden oluşan sınıf ve
- Ürünlerin kendileri için üretildiği ve aynı zamanda ürünleri üreten zanaatkarlar.

Quesnay'a göre girişimci, belirsizlik taşımakta, üretimi organize etmekte ve yönlendirmekte, yeni yöntemler ve yeni ürünler ortaya çıkarmakta ve yeni pazarlar araştırmaktadır. Girişimcinin bunu düzgün bir şekilde yapabilmesi için de pazarlara serbest erişim imkanı olmalı ve yaptığı eylemlerde azami özgürlük sağlanması için hükümete güven duymalıdır (Hoselitz, 1962: 247).

Fizyokrat olarak bilinen bir diğerk Fransız Okulu üyesi Nicolas Baudeau'dur. Baudeau, Cantillon'dan farklı olarak girişimciyi, maliyetlerini azaltıp karlılık oranını yükseltmek için yeni teknolojilere veya düşüncelere başvuran ve bunları icat eden yenilikçi bir kişi olarak tanımlamış ve girişimci kavramına yeni bir boyut kazandırmıştır. Ayrıca girişimciyi aktif bir ekonomik aktör olarak değerlendirmiş, girişimcinin bilgi ve enformasyon sürecindeki gücünü vurgulamıştır (Grebel vd., 2001: 4).

Fizyokratlar tek verimli faaliyet alanı olarak tarımı görmüşler ve ülkenin zenginliğini bu alandaki hasılat artışına bağlamışlardır (Güngör, t.y.). Bu dönemde henüz Sanayi Devrimi dünya ekonomisini tam olarak değiştirmemiştir. Böyle bir dönemde yaşamaları nedeni ile Fizyokrat düşüncede tarımsal girişimciler daha çok ön plana çıkmıştır (Özkul, 2007:346).

1.5.1.2. Klasik Düşüncede Girişimcilik

Klasik İktisat Ekolü'nün kurucusu Adam Smith ekonomiyi 1776'da yayınlanan Milletlerin Zenginliği (The Wealth of Nations) adlı eserinde, modern anlamda ilk kez sistemli bir biçimde ele alıp incelediği için ekonomi biliminin kurucusu olarak kabul edilir (Gür, t.y.). Smith'e göre kapitalist, temel kaynakları başarılı bir endüstriyel girişimde birleştiren mülkiyet sahibi yöneticidir. Smith kapitalistleri, gelişmeyi ve toplumun refahının dağılımını sağlayan temel unsurlar olarak tanımlamıştır (Tosunoğlu, 2003'den akt. Özkul, 2007: 347). Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere Smith, girişimci ile kapitalisti özdeşleştirmiştir. Smith, "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde kapitalist girişimciyi maceracı, ileri görüşlü ve sorumluluk alan kişi olarak tasvir etmiştir. Ona göre girişimci her zaman tehlike arayışı içindedir, ileriye görüp önceden tahmin edip planlar yapma yeteneğine sahiptir ve sorumluluk sahibi olduğundan mantıklı riskler alır. Eğer almış olduğu bu riskin karşılığını uygun şekilde alırsa yatırım için hazırdır (a.g.e., 2007: 347).

Jean Baptiste Say'e göre girişimci, üretim ve dağıtım ile ilişkili merkezi koordinasyon rollerini birlikte yürütmektedir. İşletme içinde girişimci bir koordinatör, bunun da ötesinde modern bir lider ve yöneticidir. Girişimcinin "yönetme" rolünü ilk kez Say açığa çıkarmıştır (Praag, 1999: 314). Say, üretim faktörlerini de tanımlamaya dahil ederek girişimciliğin anlamını genişletmiştir.

Say'den sonra girişimcilik faktörü, diğer klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve doğa faktörlerine dahil edilmiştir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 6). Say'e göre üç tür değer yaratabilecek endüstri alanı bulunmaktadır. Bunlar: tarım endüstrisi, imalat endüstrisi ve ticaret endüstrisi. İnsanları kapsayan bu çalışma alanları, üç farklı operasyon alanı içermektedir: a) Kuramsal bilgiler, b) Bilginin uygulanması ve c) Yönetim (Praag, 1999: 315).

Girişimcilikle ilgili klasik kuram, uzmanlık, rekabet ve serbest ticaret erdemlerini ön plana çıkarmıştır. Sanayi genelindeki rekabet, süresiz ekonomik aktivitelere yeni dinamikler eklemiştir; girişimcilerin ise daha belirsiz nişleri ve fırsatları keşfetmesini mümkün hale getirmiştir (Murphy vd., 2005). Diğer taraftan klasik iktisatçılar, genel iktisat teorisinde olduğu gibi mevcut olanı en iyi düzeye getirmeye çalışmışlar, mevcut kaynaklardan mümkün olan en üst düzeyde faydayı sağlamayı ve dengeyi kurmayı hedeflemişlerdir (Topkaya, 2013: 31). Sonuç olarak Klasik iktisatçılar riski üstlenen, üretim faktörlerini birleştiren ve yenilik imkanını araştıran girişimci ile süreç içerisinde yatırım için sadece araç sağlayan kapitalist arasındaki ayrımı oldukça küçük bir seviyede değerlendirmişlerdir (Formaini, 2001: 5).

1.5.1.3. Neo-Klasik Düşüncede Girişimcilik

Neo-Klasik kuramın temel değeri, denge olmuştur. Bu içeriğin temellerinde en iyi davranış için gerekli olan mükemmel rasyonellik varsayımı yer almaktadır (Grebel vd., 2001: 5). Denge kuramı, piyasada fiyatların birçok aktörün ortaklaşa kararından oluştuğunu varsaymaktadır. Denge çerçevesinde, fırsatlar açıktır ve bütün işlemler mükemmel bir şekilde yürütülmektedir. Dolayısıyla insanlar, girişimsel bir kar elde edebilecekleri yeni bir alan keşfedemeyebilir. Bu nedenle girişimcileri diğerlerinden ayıran temel unsur, insanların temel nitelikleridir (Özkul, 2007: 349).

Neo-Klasik okulun en önemli öncülerinden biri Alfred Marshall'dır. Marshall girişimciyi iki yönlü tanımlamıştır: riski sevenler-yeni ve gelişmiş tekniklerle iş açanlar ve ücretleri kontrol altında tutan ve daha önce tespit edilmiş rotaları takip eden kişiler (Winata, t.y.).

Neo-Klasik okulun önemli öncülerinden bir diğeri de H. Von Thünen'dir. Thünen, girişimcilik faaliyeti ve yönetsel etkinlik arasındaki ayrımı genişletmiş ve ayrıca girişimciye yönelik gerçekleştirdiği sorgulamalar sonucunda onların hem risk aldıklarını hem de yenilikçi olduklarını savunmuştur (Formaini, 2001: 5). Bu doğrultuda Thünen'e göre girişimsel gelir esas itibariyle iki kısımdan oluşmaktadır: Girişimsel riskin getirisi ve yaratıcılığın getirisi. Bu ikisinin toplamı ise toplam firma karını vermektedir (Özkul, 2007: 351).

Neo-klasik yaklaşımda, 1870'lerde ortaya çıkan azalan marjinal fayda, ticari faaliyetleri kavramsallaştırmak için bir yol olarak kullanılmıştır. Bu yaklaşım, nesnel değil, bireyler arasındaki ilişkiler gibi öznel bakışa olanak sağlamaktadır. Sosyal faktörler daha önemli hale gelmiştir, bireysel farkındalıkların önemi vurgulanmıştır: girişimciler bir fiyatı kabul edebilir, etmeyebilir veya bu işte kalmak istiyorlarsa bunu kabul etmeleri için zorlanabilirler (Murphy vd., 2005).

Neo-klasik düşüncenin denge yaklaşımında, tüketici-seçim seti, teknoloji, tercihler ve malların çeşitleri-veri ve herkes tarafından bilinmekte iken, en iyi kaynak dağılımının nasıl olacağı araştırılmaktadır. Bu bakış açısına göre alıcı ve satıcıların planlarının tamamen gerçekleşmesini sağlayan temel değişkenler herkes tarafından biliniyorsa, piyasada herhangi bir dengesizlik olmayacak, dolayısıyla piyasada üretici ve tüketicilerin planlarının uyuşması durumunda herhangi bir girişimci faaliyetini gerektirmeyecektir. Bu durumda girişimciye de yer olmayacaktır (Ulusoy, 2010: 76-77).

Neo-Klasik okul denge unsurunu oldukça fazla ön planda tutması nedeniyle eleştirilere maruz kalmıştır. Bu yaklaşıma göre piyasaların ve girişimcilerin bilgilerinin mükemmel düzeyde olduğu ve bu mükemmelliğin mükemmel işlerle sonuçlanacağı varsayılır ancak bu durum gerçek hayatta yer bulamaz (Top, 2006: 49). Bununla birlikte kurama ilişkin açıklamalar değerlendirildiğinde en çarpıcı noktalarından bir diğerinin, girişimcilere ekonomik dengede ciddi bir rol yüklememesidir (Grebel vd., 2001: 5; Formaini, 2001: 5). Neoklasik kuram, iktisatta baskın eğilim olmasına karşın, teknoloji ve yenilik konularında yetersiz kalmış ve özellikle 1980'lerden sonra üstünlüğü Schumpeterci/Evrimci iktisada bırakmıştır (Tosunoğlu, 2013: 157).

1.5.1.4. Schumpeter'in Girişimcilik Üzerine Görüşleri

Schumpeter'e göre sadece yetenekli sıra dışı kişiler girişimci olabilir ve sıra dışı işler yapabilirler (akt. Deakins, 1996: 10). Schumpeter'in bu tanımlamasıyla birlikte, girişimciliğin yenilik boyutu ön plana çıkmıştır (Glancey ve McQuaid, 2000: 7-8). Bu bağlamda girişimciliğin temel yapı taşları; yenilik yaratma ve teknolojik buluşlardır. Schumpeter'in bakış açısıyla girişimciler, toplumda değişimi yaratacak kişiler ve kurumlar olarak tanımlanmaktadır (Başar, 2013: 4). Schumpeter girişimci tipolojisinin belirleyici özelliğinin liderlik olduğunu vurgulamıştır. Bu bakış açısıyla girişimci, sadece yenilikçi değil aynı zamanda bir liderdir. Schumpeter'e göre liderin bir düşüncesinin yaratıcı olması zorunlu değildir, tıpkı girişimcinin uygulamaya soktuğu üretim yönteminin mucidi olmasının gerekmediği gibi. Lider düşüncesiyle değil, davranışının enerjisiyle karakterize edilmektedir (Kızılkaya, 2005: 29).

Birçok ekonomist, girişimcilerin öncelikli fonksiyonunun üretimi organize etmek olduğunu varsayarlar. Ancak Schumpeter (1934), beş tür yenilik ayrımı yaparak girişimciliği farklı boyutlara taşımıştır. Bu yeniliklerden yalnızca ikisi üretimle ilgilidir ki bunlar da üretimde teknolojik yeniliklerle ilgilidir. Bunlar (Schumpeter, 1934'ten akt. T-Bim Bölgesel İnovasyon Merkezleri Projesi, t.y.; Glancey ve McQuaid, 2000: 8);

- Müşterilerin henüz bilmediği bir ürünün veya var olan bir ürünün yeni bir niteliğinin pazara sürülmesi,
- Yeni bir üretim yönteminin uygulanmaya başlanması,
- Yeni bir pazarın açılması,
- Hammaddelerin veya yarı mamullerin tedariki konusunda yeni bir kaynağın bulunması
- Bir sanayinin yeni organizasyona sahip olmasıdır.

Schumpeterci girişimcilik aynı zamanda evrimci yaklaşım olarak da anılmaktadır. Evrimci yaklaşım firmaların yeni teknolojileri nasıl geliştirdiğini ve teknolojik yeniliklere nasıl uyum sağladığını inceler. Teknolojik yenilik sürecinde belirsizlik ve tesadüfi etkenler önemli olduğu için evrimci yaklaşımda analiz birimi, farklı teknolojileri, yetenekleri, örgütlenme yapıları, davranış kuralları olan işletmeler ile diğer ekonomik aktörlerin oluşturduğu bir sistemdir. Sistemin geniş

yelpazeye sahip olması, teknolojik gelişmelerin hem nedeni, hem de sonucudur. İşletmelerle girişimciler arasındaki farklılık ve çeşitlilik, teknolojik yenilik yoluyla rekabetçi üstünlük ve tekelci kâr elde edilmesini sağlarken, teknolojik yenilikler de bu çeşitliliği arttırmaktadır. Schumpeter, bu süreci yaratıcı yıkım kavramı ile özetlemektedir (Tosunoğlu, 2013: 157; Deakins, 1996: 10). Bu doğrultuda modern ekonomik kurama göre girişimci, pazar fırsatlarını algılayan ve onlardan nasıl yararlanacağını bilen bireylerdir. Bu kişi değişen derecelerde risk alan, yenilikçi, arbitrajcı, hem yaratıcı hem de yok edicidir (Formaini, 2001: 2).

Schumpeter'in kuramına getirilen en büyük eleştiri, girişimcinin asla belirsizlikten kaynaklanan riski taşımadığı varsayımıdır. Schumpeter, belirsizliğe katlanan kişinin girişimciye sermayeyi borç veren kapitalist olduğunu düşünmektedir. Girişimci sadece sahip olduğu kendi sermayesi kadar belirsizliğe katlanır (Özkul, 2007: 355).

Bu kısma kadar ekonomik temelli yaklaşımlar girişimcilik bağlamında değerlendirilmiştir. Ancak her bir yaklaşım, birbirinden bazı noktalarda farklılaşmaktadır. Tüm ekonomik yaklaşımların özet karşılaştırmaları Tablo 2'de gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde her bir görüşün girişimciyi farklı bir şekilde ele aldığı ancak genel olarak her birinin, bir sonrası için bir atlama taşı olduğu ve evrimsel süreci anlamak konusunda yol gösterici olduğu söylenebilir.

Tablo 2. Girişimcilik Görüşlerinin Karşılaştırmalı Özeti

	Fizyokrat	Klasik	Neo-Klasik	Schumpeter
Kuram	-	-	-	Yenilik kuramı
Düşünürler	Cantillon, Quesnay	Say, Bentham	Marshall, Walras	-
Girişimci	Malı belirli bir fiyattan alıp belirsiz fiyata satmak için risk alan	Üretim ve dağıtımı düzenleyen	Mal arzı, yenilik ve ilerlemeyi sağlayan	Yenilikçi
Özellik	Öngörü	Risk alma	İleriyi görebilme	Yenilikçi teknik yetenek
Süreç	-	-	-	Yaratıcı yıkım süreci
Girişimci ve Piyasa dengesi	Denge kurucu			Denge bozucu

Kaynak: ER, Perihan H. (2013) Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Schumpeter, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, s. 80.

Ekonomik kuram, girişimcilerin ne zaman ve neden girişimcilerin ortaya çıktığına ilişkin yanıt verebilmektedir ancak tüm girişimci davranışlarını açıklayamamaktadır. Girişimciliğin ortaya çıkışını açıklamak için uzmanların bir kısmı durum ve çevre etkenleri üzerinde dururken diğerleri girişimcilerin kişisel özelliklerinin araştırılması gerektiğini savunmuşlardır (Shaver ve Scott, 1991: 25). Bu doğrultuda izleyen bölümde psikolojik temelli yaklaşımlar incelenecektir.

1.5.2. Psikolojik Temelli Yaklaşımlar

Psikologlar, kişileri bir davranışa iten veya çeken nedenleri salt esas alarak açıklama yapmanın doğru olmayacağını savunmuşlardır. Bunun yerine, yüzlerce kişi içerisinden kimlerin kendi işlerini kurmak istediğini ya da neden herkesin pazar fırsatlarını göremediğini ve bunlardan faydalanmadığını bilmeye çalışmanın daha doğru olduğunu öne sürmüşlerdir (Shaver ve Scott, 1991: 25). Bu kapsamda yapılan bazı çalışmalarda girişimcilik niyeti ile bazı kişilik özellikleri arasında ilişki tespit

edilmiştir (Aytaç, 2006: 142). Bu özellikler (Zimmerer vd., 2008: 5-7; Morrison vd., 2001: 15; Deakins, 1996: 17-18; Türker ve Selçuk, 2009: 143):

- Sorumluluk almaya isteklilik
- Hesaplanabilir risk alma
- Risk ve belirsizliği yönetebilme
- Başarma konusunda kendi yeteneklerine güvenme
- Yapılan işle ilgili hızlı geribildirim almak konusunda isteklilik
- Yüksek enerjiye sahip olma
- Organize etme yeteneği
- Başarının paradan daha değerli olduğunu düşünme
- Değişimi başlatabilme
- Çalışanlara bağlılık
- Yaratıcı güç ve yenilikçilik özelliklerine sahip olma
- Bilginin liderliğini yapabilme
- İlişki yönetimi konusunda başarılı olma
- Hareket zamanlamasını iyi bir şekilde planlayabilme
- Vizyon ve stratejik oryantasyon

Davranışın sebeplerini bilme çabası uzun zamandan beri bireyin özellikleri üzerinden tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu durum Mischel'in, davranışın kişi-durum etkileşiminin bir sonucu olduğunu ikna edici bir biçimde savunana kadar devam etmiştir (Shaver ve Scott, 1991: 25). Bu açıklamadan sonra kişilik karakterlerinin, kişi ile çevre arasındaki karşılıklı etkileşim tarafından şekillendirildiği ortaya çıkmıştır. Bu etkileşimde; hayatın durumu, deneyimler ve bireyin yaşamındaki değişimler merkezi bir rol oynamaktadır (Littunen, 2000: 296). Özgüven, risk alma kabiliyeti, başarıya ihtiyacı, kontrol odağı gibi kişilik faktörleri ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi gösteren çeşitli araştırmaların sonuçlarına rağmen durum sadece bu özelliklerden ibaret değildir. Nitekim bireyler kültürel, sosyal, ekonomik, politik ve teknolojik faktörlerden oluşan çevresel faktörler tarafından çevrelenmişlerdir (Türker ve Selçuk, 2009: 143). Peterson ve Berger'a göre de "girişimcilik, otomatik olarak ortaya çıkmaz; girişimcilik için gerekli olan psikoloji ve motivasyona sahip kişiler, stratejik olarak uygun olan yerde olmalıdır" (Peterson ve Berger, 1971:

98'den akt. Ruef ve Lounsbury, 2007: 11). Walker vd. (2013: 183) de kişisel özellikleri dikkate alan çalışmaların sonuçlarının etkisiz olduğunu savunmuşlardır. Tüm bu değerlendirmeler göz önüne alındığında girişimcilik niyetinin belirlenmesinde sosyolojik olguların dikkatli bir şekilde incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

1.5.3. Sosyolojik Temelli Yaklaşımlar

Girişimciliğe yönelten sebepler araştırmalarında kişilik özellikleri üzerinde durulmakla birlikte bireyin çevresel değişkenlerle çevreli olduğunun aşikar olduğu vurgulanmaktadır. Aldrich ve Zimmer (1986: 6), bu bakış açısını desteklemişler ve bireylerin özerk kuruluşlar olarak faaliyet gösteren atomize karar vericiler olarak görülemeyeceğini vurgulamışlardır. Bu nedenle girişimcilik literatüründe çevresel değişkenler çok kez ele alınmış ve girişimcilik üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Yapılan çalışmalar, özellikle sosyal ağlar, sosyo-kültürel normlar ve girişimcilik bariyerleri gibi etkenlerle birlikte dış çevrenin girişimcilik davranışı üzerindeki etkisini göstermişlerdir (Schwartz vd., 2009: 275-276).

Girişimcilik konusuna özellikle 1980'li yılların sonlarında sosyolojik bir perspektiften bakılmaya başlanmıştır. Sosyal çevre, ulusal, yerel ve küresel boyutta sosyo-kültürel değerlerin, tutumların, davranışların gösterilmesi açısından ve iş türlerine ve iş yapmaya ilişkin bakış açısından farklı bir şey olup aslında bunları da içeren kapsamlı bir ilişki demetidir. Bu ilişkisellik bağlamında bazı çevrelerin birbirini (bireysel, toplumsal, kurumsal vs.) daha fazla destekledikleri, bazılarının daha bireyci davrandıkları görülmektedir. Bu noktada destekleyici kültürel çevreden gelen kişilerin girişimciliği gerçekleştirme olasılıklarının daha yüksek olduğu söylenebilir (Top, 2006: 108). Sosyolojik açıdan girişimcilik, ekonomik değeri ile birlikte toplumsal ve kültürel etkileri olan bir olay olarak görülmektedir. Ekonomi alanında mutlak rolleriyle birlikte toplumsal yapıda da yeniliklerin ve değişimlerin yaşanacağı sürecin başlatıcısı olarak kabul edilmektedir. Sosyolojik bakışın odaklandığı ana konu, girişimciliğin olduğu sosyal ortamlar, buralara ait kültürel kodlar ile girişimcilik davranışının doğası ve değişimci potansiyelidir (Aytaç ve İlhan, 2007: 102).

Girişimciliğin toplumsal sisteme katkısı bağlamında bir değerlendirme yapıldığında, girişimcilerin toplumsal yapıda yüksek bir hiyerarşik düzeye konulduğu ve de farklılaşmanın öncüsü olarak değerlendirildikleri görülmektedirler. Yapılan araştırmalarda girişimci sınıf sadece ekonomi alanında değil bununla birlikte toplumsal ve siyasal alanlarda da topluma yön veren, toplumu sürükleyen, toplumsal ayrımlarda belirleyici bir taraf olarak değerlendirilmektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 102). Girişimciliğin bu bakış açısıyla toplumsal değişimin temel dinamiği olduğu, durağanlığı engelleyici bir nitelik taşıdığı aşıkardır.

Girişimcilik fırsatları ile ilgili olarak sosyal bağlam dört grupta incelenebilir: 1) Sosyal ağlar, 2) Yaşam seyri aşaması, 3) Etnik kimlik ve 4) Popülasyon ekolojisi. Girişimciler için sıradan informal ağlarda yer almak büyük bir avantaj oluşturabilir. İşlem maliyeti yaklaşımının aksine, sosyal ağ teorileri ilişkinin bir parçası olarak, fırsatçılığı değil güveni vurgular. Sosyal kontrol ve ekonomik değişim faktörleri uzun vadeli ilişkilerle yakın etkileşim içindedirler. Yaşam seyri aşaması, girişimci olmaya karar veren bireylerin özelliklerini ve durumu analiz etmeyi içerir. Sosyal bağlam ve yaşam seyri aşamaları, benzersiz olan ve bir dereceye kadar tahmin edilebilir davranışlarla ilgilidir. Popülasyon ekolojisi, çevresel faktörler ile ilişkili olarak işletmelerin hayatta kalma durumunu incelemektedir (Virtanen, 2004: 7-8).

Ruef ve Lounsbury (2007: 18) girişimcilik davranışına sosyolojik bakış açılarını dört grupta incelemiştir. Bunlar:

- a. Durumsal perspektif: Girişimciliğe doğru bireysel yönelimleri etkileyen maddi ve kültürel etmenlerin rolünü vurgular.
- b. Davranışsal perspektif: Mikro seviyede girişimcilik faaliyeti sürecini ve yapısını açıklar.
- c. Yapılandırmacı perspektif: Örgütsel başlangıç, endüstri, topluluk veya bir bütün olarak toplumsal girişimcilik düşünceleri uygulamalarını ele almaktadır.
- d. Ekolojik perspektif: Kültürel çevrenin ve maddenin ekonomik ve kurumsal gelişme üzerine doğrudan etkisini, bireysel girişimci davranışlarını bir kenara bırakarak analiz eder.

1.5.4. Girişimcilik Kuramlarının Bütünleşik Değerlendirmesi

Girişimciliği kendi doğası içinde açıklamak için farklı girişimcilik kuramları ortaya atılmıştır. Açıkça görülüyor ki girişimcilik davranışını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Zaman kısıtlamaları, görev zorluğu ve sosyal baskı ile diğer insanların etkisi gibi durumsal faktörler, girişimcilikte değişimin yaşanmasına neden olabilmektedirler (Liñán ve Chen, 2006: 3). Nitekim sadece dışsal faktörler değerlendirilerek girişimci aktivitelerin öngörülmesine çalışmak, küçük bir açıklayıcılık gücü ile sonuçlanır. Çünkü dışsal faktörler, genellikle tutum değişiklikleri ile dolaylı olarak niyet ve davranışı etkiler (Krueger vd., 2000: 414).

Her bir kuram, girişimciliğin farklı noktalarına odaklanmıştır. Psikolojik ve sosyolojik kuramlar bireylerin kişilik özelliklerine, değerlere, tutumlara ve beklentilere odaklanırken, ekonomik kuramlar amaçlara, hedeflere, girişimcilik sürecine ve performansa odaklanmaktadır. Ancak burada önemli olan nokta girişimcilik olgusunun tek bir kuramla açıklanamayacağıdır. Girişimciliğin iyi bir şekilde analiz edilebilmesi için kuramların birbiriyle etkileşimli olduğu dikkate alınarak çok boyutlu bir analiz yapılması gerekir. Örneğin kendi mikro işini başlatacak yenilik odaklı girişimciler, işsizler veya etnik azınlıklar; kişisel özellikler, beklentiler, motivasyon ve hedefler konusunda farklılıklar gösterebilir. Teorik çerçeve seçiminin yanı sıra girişimcilik çalışmaları metodu analizinde de bu verilerin özellikleri dikkate alınmalıdır. Farklı durumlarda, farklı kuramların yanı sıra farklı tanımlamalar da kullanılmalı (Virtanen, 2004: 12) ve bu boyutlar göz önünde bulundurularak girişimcilik süreci analiz edilmelidir.

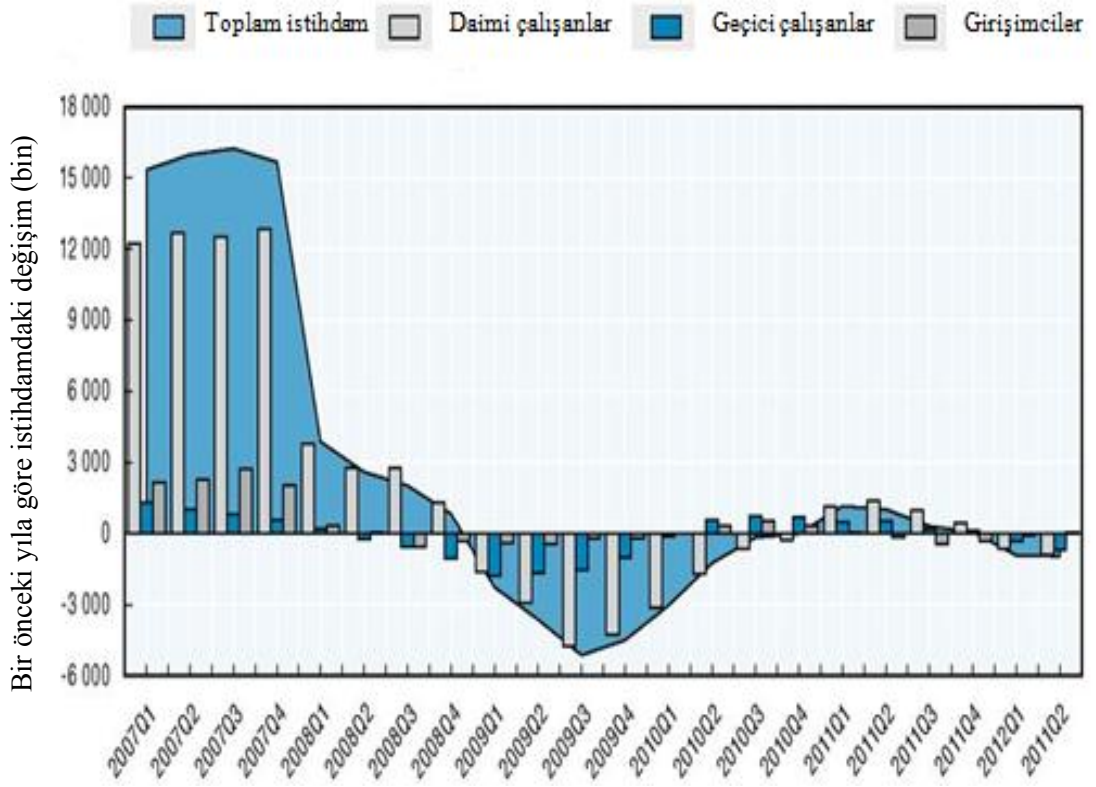
1.6. Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2010 Rusya raporuna göre girişimciliği etkileyen önemli faktörler: İyi fırsatlar, bilgi ve beceri, düşük hata yapma korkusu, yaşam standardı, kariyer seçeneği, yüksek statü, kitlesel medyanın kapsama alanı ve bir girişimci ile tanıdıklığıdır. Bu etmenlerin girişimciliği destekleyici nitelikte olması durumunda girişimcilerin başarı şansı da artacaktır. Başka bir araştırmada öne çıkan başarı faktörleri: Kararlılık ve azim, başarmak ve büyümek için motivasyona sahip olmak, fırsat ve hedefe yönelmek, inisiyatif ve kişisel sorumluluk almak, sorunlara kalıcı çözüm bulmak, gerçekçilik, görüş almak

ve kullanmak, içsel kontrol odağı, göze alınacak riski hesaplamak, dürüstlük ve güvenilirliktir (Bozkurt, 2011: 17). Kök vd. (2012: 340-341) erkekler ve kadınlar arasında girişimcilikte önem verilen başarı faktörlerini karşılaştırmışlar ve sonuç olarak erkek girişimcilerin önem verdiği başarı faktörlerinin başında cesaret, riske girme, rekabet edebilme özelliklerinin olduğunu, kadın girişimcilerin ise en önemli başarı faktörü olarak; çok çalışmayı, içtenliği ve kendini işe adanmayı gördüğünü tespit etmişlerdir. Chandler ve Jansen (1992) en başarılı girişimcilerin iş fırsatlarını tanıma yeteneğine sahip olan kişiler olduğunu savunmuşlardır. Bu kişiler aynı zamanda dış çıkarları işletmenin talepleri doğrultusunda yönlendirebilmektedirler. Bu durum kişisel özellikler bazında değerlendirilmiş ve durumun başarı üzerindeki etkileri birçok araştırmada açıklığa kavuşturulmuştur (Baum vd., 2001: 293). Girişimcilikte başarı faktörlerinden bir diğeri de müşteri konumunda olan bireyin henüz tanımlamadığı ihtiyacı ondan önce fark etmektir. Daha sonraki süreç, bunun bir ihtiyaç olarak kabul görmesi için çaba göstermek olacaktır. Bu süreç aynı zamanda bir öğrenme sürecidir, öğrenilenler beceri ve tecrübeye dönüşerek işi profesyonelliğe götürmektedir (Akyazı ve Mertli, 2012: 113). İşe başlarken başarılı olmak adına zamanlama da oldukça önemlidir. Bazı dönemlerde bazı şeylerin popülerliği artarken bazen bu ürünlere talep olmamaktadır. Bu değişkenlik birçok durumsal faktörden etkilenmektedir. Dolayısıyla durumsal faktörler değerlendirilerek doğru zamanda doğru işler yapmak girişimi başarıya yaklaştıracaktır (Bozkurt, 2011: 18). Bunlarla birlikte kişilerin yaşamlarını sürdürdüğü yerlerde hakim olan kültürel değerler de kişilerin girişimcilik konusunda daha başarılı olmasını sağlayabilmektedir. Örneğin deneyimleri ön planda tutan, olumlu ya da olumsuz yaşanan şeylerin öğrenmeye katkısının olduğunun düşünüldüğü bir kültürde insanlar yeniliğe ve yaratıcılığa daha açıktır ve daha fazla risk alabilmektedirler. Dolayısıyla girişimcilikte diğer sınırlayıcı kültürel değerlerle yaşayanlara göre bir adım daha ileride olabilmektedirler.

Başarılı olmak için birçok faktörün etkisi araştırmalarda açıklanmaktadır. Ancak istatistikler çok fazla girişimcinin iş hayatına atıldığını ve çoğunun sonradan başarısız olduğunu göstermektedir. Örneğin 2012 yılında toplam girişimler içerisinde yeni girişimlerin oranı Türkiye’de %6,4, Almanya’da %2,1 ve Amerika’da %4,1’dir (Global Entrepreneurship Monitor, t.y.). Ancak, yeni işletmelerin %75’inin beş

yıldan fazla hayatta kalamadığı tahmin edilmektedir (Bernardo ve Welch, 2001: 302). Amerika'daki yeni işletmelerin %90'ı 10 yıl içerisinde kapılarını kapatmaktadır (Ng ve Kee, 2012: 682). Gruder'e (t.y.) göre, girişimciliği başarısızlığa sürükleyen nedenler; planların ve uygulamaların birbiriyle örtüşmemesi, teknik yetenekler ile bireylerin yeteneklerinin örtüşmemesi (burada personel seçiminin de hatalı olması önemlidir) sonucu hedeflere ulaşamaması, kendine fazla güvenme ve gereken zamanlarda uzmanlardan yararlanılmamasıdır. Bu duruma yönelik araştırmalar yapıldığında, ekonomik ve psikolojik faktörlere nedensellik yüklendiği tespit edilmiştir. Girişimciler, ekonomik olarak olumsuz yönde etkilendikleri birçok ödeme yapmak zorundadırlar. Bu nedenle ödemeler yükselirken, başarıma olasılığı ise düşer (Hogarth ve Karelaia, 2012: 1735). Bir diğer başarısızlık nedeni yaşanan ekonomik krizlerdir. Örneğin 2008 krizi AB ülkelerini ciddi biçimde etkilemiş ve iyileşme hala tamamlanamamıştır. Şekil 3, girişimcilerle birlikte farklı kategorilerde yer alan çalışanların kazanç ve kayıplarını göstermektedir. Yaşanan bu kriz, 2008'den beri girişimcileri negatif yönlü etkilemiş; girişimci sayısı azalmış ve bu durum 2010'un 4. çeyreğine kadar devam etmiştir (OECD/The European Commission, 2013a: 21).



Şekil 3. AB 27 Ülkelerinde Yaşanan İstihdamdaki Değişimler (2007-2011)

Kaynak: OECD/The European Commission (2013a), *The Missing Entrepreneurs Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, s. 21.

Bazı önyargılar da kişilerin başarısızlıkla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Psikolojik olarak başarıma olgusu değerlendirildiğinde, Cooper vd.'nin (1988: 103) yaptığı çalışmada katılımcıların %81'inin en az %70 oranında başarılı olacağını düşündükleri, diğerlerinin başarıma olasılıkları ile ilgili fikirleri sorulduğunda ancak %39'unun kendileri gibi %70 veya daha fazla oranda başarılı olabileceklerini düşündükleri tespit edilmiştir. Bu önyargı kişileri başarılı olacakları fikrine o kadar çok alıştırmaktadır ki çevrelerinde daha başarılı olanların içerisinde başarısızlıklarını görememelerine neden olabilmektedir. Başarısızlıkta bir diğer etken, birçok hatalı giriş kararının, sınırlı rasyonel karar vericiler tarafından alınmasıdır. Kişiler ya da firmalar, kendi yeteneklerini bilebilirler fakat pazardaki rakiplerinin güçlerini değerlendirmede hata yapabilirler. Stratejik kör noktalar oluşabilir ya da belki rekabeti doğru tanımlayabilirler fakat diğerlerinin başarısız, kendisinin ise başarılı olacağını düşünmek de başarısızlığa neden olabilir (Camerer ve Lovallo, 1999: 307).

Başka bir çalışmanın sonuçlarına göre başarısızlıkların temel nedenleri: verimliliğe rağbet etmek, motivasyon eksikliği, başarılı bir iş yapabilmek için gereken yeteneklerin olmaması, zayıf ve kötü tanımlanmış iş konseptidir (Ng ve Kee, 2012: 682). Çetin (2012: 29), fizibilite çalışmalarının, finansman sorununun, işyeri kapatma işlemlerinin karmaşıklığı ve sigorta işlemlerinin komplike ve uzun olmasının bu başarısızlıklarda önemli rol oynadığını vurgulamıştır. Bu faktörlere ek olarak eğitim sisteminin girişimciliği engelleyici nitelikte olması ve girişimciliği destekleyici bir yapıya ulaşılamaması da bu başarısızlıkta rol oynamaktadır (İrmiş vd., 2010: 35). Kültürel olarak başarısızlığın küçümsendiği, risk almanın doğru olmadığı düşünülmesi, yeniliklere açık olmayan kültürel ortamlarda da girişimcilik faaliyetleri başarısızlıkla karşı karşıya kalabilecektir.

Girişimcilerin, örgüt yaşamını devam ettirebilmeleri için öncelikle bu işi neden kurduklarına ait belirsizliği ortadan kaldırmaları; temel hedeflerini net bir şekilde ortaya koymaları gerekir. Bu sadece işin kurulmasını değil, aynı zamanda bir sonraki adımda nelerin yapılacağını planlamayı da içermektedir. Kişilerin kaynakları ve uzmanları bir araya getirerek bunların birlikte uyumlu, verimli ve etkin bir şekilde çalışmasını sağlaması; diğer bir deyişle girişimcinin uzman olması gerekir. Bunlarla birlikte geleceği planlamak ve karşılaşılabilecek olaylar karşısında izlenebilecek stratejileri belirlemek de oldukça önemlidir. Bunun için bir yol haritasının olması ve bunu yürütürken örgütle bütünleşen liderlik özelliklerini taşımak girişimcilerin başarılı olma şansını arttıracaktır (Gruder, t.y.). Ayrıca bu yolda devam ederken girişimci olmanın kişilere sağlayacağı faydaları ve zararları bilmek, kişileri farklı durumlara karşı hazırlayacak ve onların olaylar karşısında duruşlarını daha kararlı hale getirecektir.

1.7. Girişimciliğin Avantaj ve Dezavantajları

Girişimciliğe farklı kültürlerde, farklı zamanlarda, farklı coğrafyalarda birbirinden farklı önemler atfedilmektedir. Tüm bu farklılıklar içerisinde girişimciliğin her bir değişken için çeşitli olumlu tarafı bulunmaktadır. Bunlardan genel olarak kabul görmüş ve kişiyi en çok etkileyenlere aşağıda yer verilmiştir.

- Özerklik: Bağımsızlık ihtiyacı ve karar verme özgürlüğü önemli avantajlardan biridir. Kendi işinin sahibi olmak birçok girişimci için oldukça

tatmin edicidir (Lambing ve Kuehl, 2007: 23; Maier ve Zenovia, 2011: 973; Arıkan, 2004: 70).

- Çalışmaya meydan okumak/başarma hissi: Bir işi başlatmak birçok girişimci için neşe vericidir. Karlı alanlarda fikir geliştirme fırsatı, anlamlı bir başarıma hissi sağlar (Lambing ve Kuehl, 2007: 23). Bununla birlikte fikirlerinin başarıya dönüşmesi, kişilere geleceklerini yönlendirebilecekleri hissini vererek onları yeni fikirler ortaya koymak ve geliştirmek konusunda cesaretlendirir (İrmiş vd., 2010: 36).
- Finansal kontrol: Girişimcilerin finansal bağımsızlığı, onların varlıklı oldukları izlenimini uyandırır. Bazıları gerçekte öyle olmasa da finansal durum üzerinde kontrol sahibi olmak isterler. Başkalarının onları işten çıkarmasını istemezler (Lambing ve Kuehl, 2007: 23; Arıkan, 2004: 70).
- Gelirde artış: Kişinin işini iyi yönetmesi sonucunda kar elde etmesi kişinin ekonomik olarak daha rahat bir yaşam sürmesini sağlar (Maier ve Zenovia, 2011: 973; Commonwealth of Learning, t.y.).
- Sosyal statünün yükselmesi: Girişimcilik statüsünün toplumsal prestijinin yüksek olması, kişinin yaptığı işi daha çok önemsemesine ve bu rol içinde daha başarılı olmasına yardımcı olmaktadır. Sonuç olarak birey yaptığı işten daha fazla tatmin sağlayabilmektedir. Bununla birlikte girişimcilik, itibarlı ve toplum için çekici bir meslek olarak değerlendirildiği sürece bu role sahip bireyler, toplum içinde statüleri yüksek bireyler olarak değerlendirilirler.

Girişimciliğin birçok faydası olmasına ve birçok fırsat sağlamasına rağmen, bazen her şey yolunda gitmeyebilir ya da tahmin edildiği gibi olmayabilir. Bu durumda kişiler bazı olumsuzluklarla karşılaşabilmektedirler. Bunlardan bazılarını aşağıda değinilmiştir.

- Kişisel fedakarlık: Girişimciler, haftanın 6-7 günü, uzun saatler çalışmak zorunda kalabilirler. Bu durum kişilerin kendine zaman ayırmasını engellemekte, aile ilişkilerinin bozulmasına ve stres düzeyinin artmasına neden olmaktadır. Örneğin, American Express tarafından yürütülen bir

çalışmada, küçük işletme sahiplerinin %29'unun yaz tatili ile ilgili planı olmadığı tespit edilmiştir (Lambing ve Kuehl, 2007: 24; Zimmerer vd., 2008: 13).

- Sorumluluk yüklenmek: Çalışanlar işyerinde benzer düzeydeki kişilerce çevrelenmişlerdir, istedikleri zaman diğerleri ile bilgi paylaşımında bulunabilirler. Ancak girişimciler, yalnızdırlar (Lambing ve Kuehl, 2007: 24; Arıkan, 2004: 70). Bununla birlikte kişiler birikimlerini bu işte kullandıkları için finansal durumun sorumluluğunu da yüklenirler ve eğer çalıştırdıkları işçileri de varsa onların maaş ödemelerini de gerçekleştirmek gibi mali, maddi ve manevi sorumluluk taşırlar (İrmiş vd., 2010: 37).
- Küçük hata payı: Bazen yapılan yatırımlar karlı olmayabilir. İlk yıllarda başarılı olan işler, hatalı kararlar nedeniyle kayıplara neden olabilir. İlk yıllarda sağlanan karlar, gelecek karlarını garanti altına almaz. Yapılan araştırmalarda, yeni kurulan işletmelerin %35'inin ilk 2 yıl içerisinde, %54'ünün dört yıl içerisinde, %64'ünün ise altı yıl içerisinde kapandığı ortaya çıkarmıştır (Lambing ve Kuehl, 2007: 24; Zimmerer vd., 2008: 13).
- Gelir belirsizliği: Bir işin kurulması ve bunun yürütülmesi, girişimcinin yaşamını devam ettirebilmesi için gereken parayı sağlayacağı konusunda garanti sağlamaz (Zimmerer vd., 2008: 12).
- Ağır kayıplar ve iflas: Yapılan yatırımlar, kuruluş aşamasında tahmin edildiği gibi başarıya ulaşmayabilir. Bu durumda yaşanan iflas sonucu mali kayıplar bireyi sıkıntıya sokmakla birlikte durumun sosyal ve psikolojik etkileri daha büyük olumsuzluklara yol açabilmektedir. Kişinin kendini suçlaması, başarısızlığı kabullenememesi, sosyal çevre içinde olumsuz eleştirilme gibi birçok sebep, bireyin sorunlar yaşamasına neden olabilmektedir.

Yukarıda bahsedilen girişimciliğin bireye yönelik avantaj ve dezavantajları ile birlikte aslında konu çok daha fazla kişiyi, hatta ülkeleri, bölgeleri etkisi altına almaktadır. Bu nedenden dolayı girişimciliğin makro ve mikro bakış açısıyla öneminin anlaşılması ve konunun değerlendirilmesi oldukça mühim bir hale gelmiştir.

1.8. Girişimciliğin Önemi

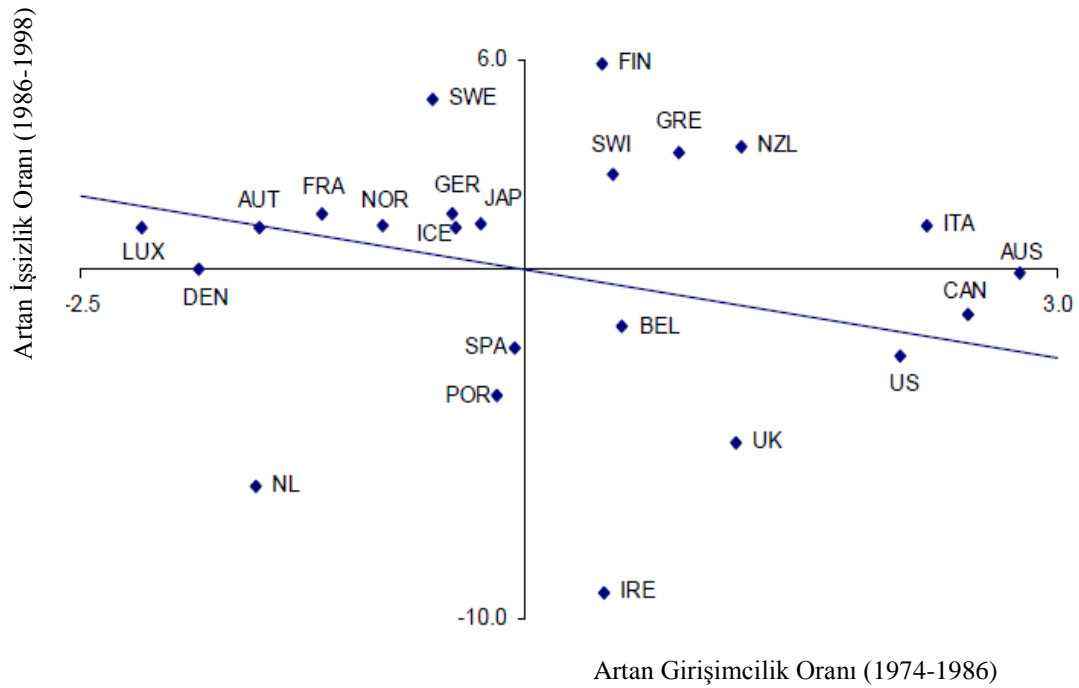
“Girişimcilik olgusu, ulusların kalbinde yer almaktadır” (Porter, 1990: 125). Geçen yarım yüzyılda girişimciliğin toplum içindeki önemi sert bir biçimde değişmiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemi boyunca girişimciliğin ve işletmenin önemi yavaş yavaş yok oluyormuş gibi görünmüştür. Ekonomik alarmlar, sosyal ve politik nedenler, küçük işletmelerin korunması ve kollanmasına ihtiyaç duyulduğunu ifade etmeye başlayınca, ekonomik verimlilik sebebiyle girişimcilik tekrar önem arz etmeye başlamış; girişimcilik, tüm dünyada sosyal ve ekonomik gelişmenin lokomotifi haline gelmiştir. Girişimcilik rolü de gelenekler ve yeni ekonomi arasında önemli ölçüde değişmiştir (Audretsch, 2003: 5; TÜSİAD, 2003).

Ülkeler için girişimciliği önemli hale getiren en önemli konulardan biri ekonomik büyüme ve işsizlik sorunudur. Sanayileşmiş ülkeler için serbest dünya ticaretinin sonuçları iki yönlüdür. Bir yandan yeni ihracat pazarları ile ulusal ekonomilerin güçlendirilmesi söz konusu iken, diğer yandan iş ve tüm sanayinin düşük maliyetli yerlere kayması durumu ortaya çıkmıştır. Bu değişimler ışığında ülkeler girişimciliği farklı şekillerde değerlendirmişlerdir. Örneğin, Almanya girişimciliği, yenilikçilik için bir araç olarak değerlendirmiştir. Ancak işsizliğin arttığı günümüzde, iş oluşumu ile girişimcilik arasındaki ilişki temel ilgi alanı haline gelmiştir. Bu durumda girişimcilik bir araç olmaktan çıkmış ve amaç haline gelmiştir (Ripsas, 1998: 103).

Girişimciliğin artması, rekabeti de doğrudan etkilemektedir. Bu durumda işletmeler, rekabete uyum sağlayıp yaşamlarını sürdürmek için kaynaklarını daha etkin kullanarak daha iyiyi üretmeye çalışacak ve sonuç olarak tüketiciler lehine bir ortam oluşacaktır (Döm, 2006: 31; TÜSİAD, 2003). Schumpeter, girişimcilerin yenilik yaratıcı rolleriyle pazarda dengeyi bozduklarının ve ekonomide sürekli dinamizm yarattıklarının altını çizer (Schumpeter 1934'ten akt. T-Bim Bölgesel İnovasyon Merkezleri Projesi, t.y.). Girişimciliğin etkisi bakımından bir değerlendirme yapıldığında rekabetin teşviki ile kaynakların etkin kullanımı ve ekonomik gelişme arasında anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir (Özkan vd., 2003: 149). Acs ve Armington (2003) yaptıkları çalışmada, girişimcilik faaliyeti düzeyindeki farklılıklar, coğrafi olarak yakın olan endüstrilerdeki farklılıklar ve

beşeri sermaye derecesi ile büyüme oranları arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Özetle girişimciliğin önemini, özellikle üç alan için vurgulamak mümkündür. Bunlar: Yenilikçilik-icatçılık, yeni işletmelerin doğması-büyümesi ve yeni iş alanları yaratmadır (Özkan vd., 2003: 148). Yenilikler, eksikliklere ve yaşanan zorluklara alternatif çözümler getirmesi sonucu, geliştiği bölgenin ve ilgili pazarın yaşam kalitesini artırır. Bununla birlikte her gelişme, bir diğer gelişmeyi de tetiklemektedir. Bunun sonucunda birçok girişimcilik faaliyeti ortaya çıkmakta ve yeni yatırımlar aracılığıyla var olanlar daha da büyüyüp çeşitlenmektedir. Girişimcilik aktiviteleri teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasında öncü olmanın yanı sıra istihdam fırsatları sağlar ve rekabet yeteneğini artırır (Türker ve Selçuk, 2009: 142-143; Thurik, 2003: 283). Carree vd. (2002), OECD ülkeleri üzerine yaptıkları araştırmada, girişimciliğin yüksek olduğu ve yükselmeye devam ettiği ülkelerde büyüme rakamlarının da yükseldiğini ve işsizlik oranlarının düştüğünü tespit etmişlerdir. Örneğin, 1974-1986 yılları arasında artan girişimcilik oranlarına sahip ülkelerin 1986-1998 yılları arasında işsizlik oranlarında düşme eğilimi olduğu Şekil 4'te görülmektedir. Bu sonuçlar, girişimcilik ile işsizlik arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğunu; girişimcilik arttıkça işsizliğin azaldığını doğrulamaktadır (Audretsh, 2003: 29). İşsizliğin azalması özellikle ülkelerin temel hedefleri arasında yer alır. İşsizliğin azalması, toplumsal refahın yükselmesi demek olur ve bu durum ekonomik dinamizmin sağlanmasında temel aktörlerden biridir.



Şekil 4. OECD Ülkelerindeki Girişimcilik ve İşsizlik Oranlarındaki Değişimler

Kaynak: AUDRETSCH, David B. (2003) *Entrepreneurship A Survey of the Literature*, Enterprise Papers, No: 14, Enterprise Directorate-General European Commission, Belçika, s. 29.

Toplumsal açıdan değerlendirildiğinde, girişimciliğin geliştirilmesi ve kurumsal temellere oturtulması toplumsal hareketliliğin artmasına yardımcı olmakta ve toplumsal konumlar arası geçişi kolaylaştırmaktadır. Diğer taraftan, küçük birikimlerin girişimcilik aracılığıyla değer kazanması, buna paralel olarak çok sayıda girişimcilik faaliyetinin gerçekleştirilmesi, mülkiyet rejiminin de geniş bir toplumsal taban bulmasını kolaylaştırır. Bu durum, toplumsal refah seviyesinin yükselmesini ve paylaşılmasını da doğrudan etkilemektedir (İlhan, 2004: 72). Aytaç (2006: 157), girişimciliğin etkin bireyler aracılığıyla, dinamik sosyal ilişkilerin ve farklılaştırıcı bir değişim etkeni olarak, bireyci/serbest düşüncelerin ortaya çıkmasını sağladığını ifade etmiştir. Bu doğrultuda toplumsal ve politik yapılar da gelişir ve şekillenir.

Bu bölüme kadar girişimcilik kavramı geniş yelpazede açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak eksik kalan kısım, girişimcilik olgusunda en önemli noktalardan biri olan; davranışın nasıl ortaya çıktığıdır. Niyetin oluşma süreci ve davranışa dönüşmesi sonraki bölümde ayrıntılı biçimde açıklanmıştır.

1.9. Girişimcilik Niyeti ve Davranışı

İnsan organizması, iç ve dış etmenlerden kaynaklanan sayısız uyarıcının etkisindedir (Aytaç, 2000: 11). Davranış, genel olarak sırasıyla dış dünyanın zihinde simgelenme şekli ve kişinin tercihleri tarafından şekillendirilir (Shaver ve Scott, 1991: 23) ve “belirli uyarıcılara karşı organizmanın gösterdiği tepki” (Roediger, 1984: 14’den akt. Eroğlu, 2011: 1) şeklinde tanımlanır. Bu tanımlama gereği davranış olgusunun iki temel belirleyicisi vardır. Bunlar; uyarıcılar ve tepkilerdir. Uyarıcılar, davranışları etkileyen etmenler olarak adlandırılırken, bu uyarıcılara karşı belli bir davranış kalıbı olarak tepkiler oluşmaktadır. İnsanları davranışa yönlendiren iç ya da dış güçlere ise güdü denmektedir (Eroğlu, 2011: 2). Dolayısıyla davranışın temelinde kişinin hareket etmesini sağlayan güdüler yer almaktadır. İnsanların her davranışının bir nedeni bulunmaktadır. Nedenleri tespit etmek ve durumu açıklamak için kişileri harekete geçiren güdüler değerlendirilmelidir.

Çeşitli uyarıcılara karşı organizmanın verebileceği tepki çeşitleri çok farklı olmakla birlikte bazı tepkilere yüklenen anlamlar kalıplaştığı için (kalıplaştırma, toplumsal bir süreç olup daha çok kültürle ilgilidir) yapılandırılmış tepkiler ortaya çıkabilmektedir. “Niçin böyle davranıyoruz?” sorusuna cevap verebilmek için öncelikle davranış dinamiğinin temel prensiplerini incelemek gerekir. Bu konu ile ilgili önermeler şu şekildedir (Krech ve Crutchfield, 2007: 116-121):

- Önerme 1: Motivasyon tahlilinde tahlil birimi, ihtiyaç ve hedefleri içine alan bütünsel bir davranıştır. Bu davranış, o anki ihtiyaçlar ve istekler tarafından belirlenen, başlangıcı ve sonu olan ünitelerden oluşur. Alışkanlık, adet, şartlanma, taklit vs. gibi kavramların davranışın itici gücü olarak değerlendirilemeyeceği bakımından bu önerme önemlidir.
- Önerme 2: Davranışın dinamiği, o andaki psikolojik sahanın özelliklerinin bir neticesi olarak ortaya çıkar. Bu konuyu açıklığa kavuşturmak için iki sorunu ayırmak gerekmektedir:
 - Belli bir durumda, belli bir zamanda, belli bir kişinin ihtiyaç ve hedefleri onun davranışlarını nasıl etkiliyor? (Dinamik meselesi, daha çok geçmiş deneyimlerle ilişkilidir.)

- Bu ihtiyaçlar, hedefler ve durum, kişinin gelişim seyri içerisinde nasıl meydana geliyor? (Jenetik mesele, i fizyolojik şartlar üzerinde durur.)
- Önerme 3: Psikolojik alandaki istikrarsızlıklar, gerginlikler meydana getirir ve bu gerginlik kavrayış, tanıma ve faaliyet üzerindeki etkileri sonucu, sahada daha istikrarlı bir yapı meydana getirme yönünde bir değişiklik yapar.
- Önerme 4: Bir engel nedeniyle hedefe erişmeme ve gerginliği gidermeme hali, uyma ya da uymamaya yönelik birçok davranışa yol açar.
- Önerme 5: Hedefi elde etme ve gerginliği gidermenin karakteristik usulleri fert tarafından, geçmiş tecrübelerden, kendi kùltüründeki imkanlardan öğrenilir ve çözümler tespit edilebilir.
- Davranışın istikameti, genellikle psikolojik sahada gittikçe daha yüksek seviyede organizasyonlara doğrudur.

Bu sürecin geneli değerlendirildiğinde, insanların sıradan olmayan ve daha üst düzey nitelikli davranışlarının arka planında, genellikle kùltürel alt yapı ile bu kùltür içinde şekillendirilmiş özgün bir eğitim tecrübesi bulunduğu ortaya çıkmaktadır (Eroğlu vd., 2012: 426). Bu açıdan değerlendirildiğinde bazı davranışların oluşması sürecinde ilk aşama olan tutumlara; örgütler ve kurumlar (kamu daireleri, kutsal merkezler, öğrenci yönetimi, birinin işi veya işveren), azınlık grupları ve kişinin etkileşimde olduğu belirli kişiler ile alakalı olarak bir değer biçilir (Ajzen, 1991: 180-181). Bu bağlamda girişimcilik faaliyetinin toplumdan bağımsız yaşayamayacağı ve topluma hizmet ettiği düşünöldüğünde, çevresel etkenlerin girişimcilik sürecinde etkiye sahip olduğu; belirli kùltürel ve sosyal şartlarda yaşayan insanlar tarafından yürütölen karmaşık bir çaba şeklinde ifade edilebilir. Bu nedenledir ki, girişimciliğe yönelik toplumun olumlu ya da olumsuz algılamaları, kişilerin girişimciliğe yönelik motivasyonlarını etkilemektedir (Xavier vd., 2012: 18; Yusof, t.y.). Nihayetinde girişimcilik basit bir davranış değildir, aksine birçok davranış çeşidini içinde barındırmaktadır (Glancey ve McQuaid, 2000: 11).

Bu davranışların altında yatan temel olguları incelemek için bazı göstergeler kullanılabilir. Bunlar (Xavier vd., 2012: 18):

- Bireysel öz-algıları:
 - Kişinin alanındaki iyi iş kurma fırsatları hakkındaki farkındalığı

- Bir iş kurmak için kişinin beceri ve deneyimine olan inancı
- Hataya yönelik tutum
- Toplumsal baskılar:
 - Bir iş kurmanın iyi bir meslek seçimi olarak kabul edilip edilmemesi
 - Yüksek statü ile girişimcilik ilişkisi hakkında görüş
 - Girişimcilik için medyanın olumlu ilgisinin farkındalığı

Konu ile ilgili Tablo 3'te görüldüğü üzere GEM kapsamında ülkeler arası bir değerlendirme yapılmış ve ülkelerin girişimciliğe yönelik tutum ve davranışları tespit edilmiştir.

Tablo 3. Girişimciliğe Yönelik Tutum ve Davranışlar (2012)

Ekonomi	Algılanan fırsatlar	Algılanan yetenekler	Hata yapma korkusu	Girişimcilik niyeti	İyi bir kariyer alternatifi olarak girişimcilik	Başarılı girişimcilere yönelik yüksek statü	Girişimciliğe yönelik medyanın dikkati
Amerika	43	56	32	13	-	-	-
Almanya	36	37	42	6	49	76	49
Çin	32	38	36	20	72	76	80
Japonya	6	9	53	2	30	55	53
Rusya	20	24	47	2	60	63	45
İsveç	66	37	33	11	-	-	-
İngiltere	33	47	36	10	50	77	47
Türkiye	40	49	30	15	67	76	57

Kaynak: XAVIER, Siri R., KELLEY, Dona, KEW, Jakui, HERRINGTON, Mike ve VORDERWÜLBECKE, Arne (2012) Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>, s. 20-21.

Sonuçlar ekonomik kalkınma düzeyine göre incelendiğinde, girişimcilik niyetinin faktör odaklı ekonomilerde¹ (%48) en yüksek olduğu, verimlilik odaklı ekonomilerde² (%26) azaldığı ve yine yenilik odaklı ekonomilerde³ de (%11) bu azalmanın devam ettiği bulunmuştur. Burada dikkat edilmesi gereken konu, kişilerin girişimciliğe yönelik olumlu tutumlara sahip olsalar bile girişimcilik niyetlerinin olmayabileceğidir (Xavier vd., 2012: 23).

Bu muammanın ortadan kaldırılabilmesi ve girişimcilik olgusunun daha iyi açıklanabilmesi için farklı yaklaşım ve modeller geliştirilmiştir. Girişimcilik Niyetinin (GN) ve davranışının tespiti için Guerrero vd. (2008: 36-38) bu alanda geliştirilen 6 temel GN modeli tanımlamışlardır. Bunlar:

¹Faktör odaklı ekonomiler, tarımın hakim olduğu, niteliksiz işgücü ve doğal kaynaklara bağlanmış ekonomilerdir. Kalkınma çabalarının odak noktası, temel gereksinimleri yeterli bir şekilde karşılamaktır (Xavier, vd., 2012: 14). Rekabet avantajı ve ihracatın odak noktasında düşük maliyetli işgücü ve işlenmemiş doğal kaynaklar vardır. Faktör güdümlü ekonomiler dünya ekonomik döngülerine, emtia fiyatlarına ve döviz kuru dalgalanmalarına karşı son derece duyarlıdır (Malaysia Productivity Corporation, 2012). Bu ülkeler: Mısır, İran, Cezayir, Filistin, Angola, Botswana, Etiyopya, Gana, Malavi, Nijerya, Uganda, Zambiya ve Pakistan.

²Verimlilik odaklı ekonomiler, sermaye-yoğun büyük kuruluşlar daha baskın olması, ölçek ekonomilerine karşı artan güven ve endüstrileşme ile birlikte daha rekabetçi hale gelmişlerdir (Xavier, vd., 2012: 14). Bu ülkelerin avantajı, daha gelişmiş ürün ve hizmetler üretmekten kaynaklanmaktadır. Verimli altyapılara ciddi yatırım, iş dostu hükümet yönetimi, güçlü yatırım teşvikleri, yeteneklerin geliştirilmesi ve yatırım sermayesine daha iyi erişim, verimlilikte önemli gelişmelerin oluşmasını sağlamaktadır (Malaysia Productivity Corporation, 2012). Bu ülkeler: Arjantin, Barbados, Brezilya, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Ekvador, El Salvador, Meksika, Panama, Peru, Trinidad & Tobago, Uruguay, Tunus, Namibya, Güney Afrika, Çin, Malezya, Tayland, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Romanya, Bosna Hersek, Hırvatistan, Makedonya, Rusya ve Türkiye.

³Yenilik odaklı ekonomilerde, bilgi yoğunluklu işletmeler vardır ve hizmet sektörü daha ön plandadır. Bu aşamada girişimcilik ve yenilikçilik baskın olmakla birlikte verimliliği arttıran ve temel gereksinimlerin sağlıklı bir şekilde karşılanması gerekir (Xavier, vd., 2012: 14). Dışsal şoklara karşı oldukça dayanıklıdır (Malaysia Productivity Corporation, 2012). Bu ülkeler: İsrail, Japonya, Kore, Singapur, Tayvan, Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, Birleşik Krallık, Norveç, İsviçre ve ABD.

1. Girişimcilik Olayı Modeli (Entrepreneurial Event Model) (Shapero): Bu modelde girişimler, yetenekler, yönetim, görelı özerklik ve risk arasındaki etkileşim ile açıklanabilir bir olay olarak görülen iş yaratma dikkate alınmaktadır.

2. Planlı Davranış Kuramı (PDK) (Theory of Planned Behaviour) (Ajzen): Herhangi bir davranışın belli bir planlama gerektirdiği savunulmakta ve girişimcilik davranışı, hayata geçirmeye yönelik niyet öncülleri tarafından öngörülebilir.

3. Girişimcilik Tutumu Yönelimi (Entrepreneurial Attitude Orientation) (Robinson vd.): Tutum tahminini dört farklı alt ölçekle (başarı, kişisel kontrol, yenilik ve özgüven) ve üç tip reaksiyonla (bilişsel, duygusal ve çaba) açıklamaktadır.

4. Amaç Temelli Model (Intentional basic model) (Krueger ve Carsrud): Dışsal etkiler, tutum ve niyetlerin analizinde daha fazla esnekliğe izin veren bir ölçek kullanarak tutum ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi inceler.

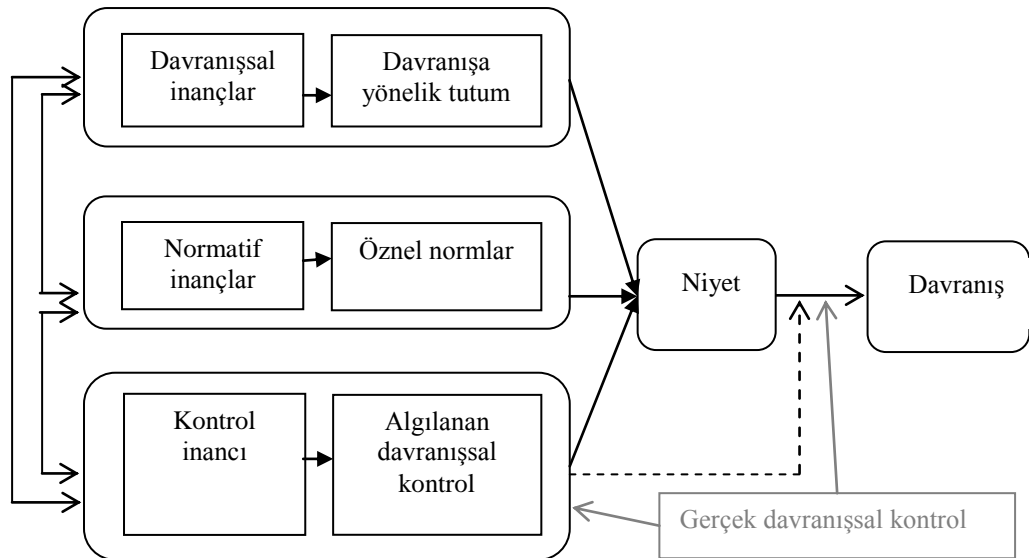
5. Girişimcilik Potansiyeli Modeli (Entrepreneurial Potential Model) (Krueger ve Brazeal): Shapiro ve Ajzen'in bir önceki modellerine dayanmaktadır ve kurumsal girişim ve işletme geliştirme açılarından onların bulgularını desteklemektedir.

6. Davidsson Modeli (Davidsson Model) (Davidsson): Niyetin, genel tutum (değişime isteklilik, rekabetçilik, para yönelimlilik, başarıma ve özerklik), çevrenin tutumu (sonuçlar, toplumsal katkı ve know-how) ve mevcut durum tarafından etkilenebileceğini belirtmektedir.

Bu modeller arasından girişimcilik niyetinin analizi için literatürde kullanılan ana modellerden biri PDK'dır (Miralles ve Riverola, 2012: 3; Schlaegel ve Koenig, 2013: 4; Fretschner ve Weber, (basımda): 3, Do Paço vd., 2011: 25; Fini vd., 2009: 11). PDK, girişimcilik için çeşitli, nedenlerle özellikle önemlidir. İlk olarak, girişimcilik genellikle planlı bir davranıştır ve kendiliğinden oluşmaz. İkinci olarak, kuramda gayri resmi kurumların etkisi de ölçülmektedir. Üçüncü olarak kuramın, bir dizi davranış karşısında etkili olduğu ampirik olarak doğrulanmıştır (Walker vd., 2013: 185-186).

1.9.1. Planlı Davranış Kuramı

Nitelikli davranışların gerçekleşmesinde PDK'ya göre, ilk aşama davranış göstermeye yönelik niyetlerin oluşmasıdır. Niyetlerin, davranış performansa dönüştürmek için kişilerin denemeye ne kadar çok istekli olduklarını, uygulama için planlama yapmak konusunda ne kadar çok çaba sarf ettiklerini ifade eden davranışları etkileyen motivasyon faktörlerini kapsadığı kabul edilmektedir. Niyetlerin ise Şekil 5'te gösterildiği gibi üç faktörden etkilendiği tespit edilmiştir. Bunlar: algılanan davranışsal kontrol, öznel normlar ve davranışa yönelik tutumlardır (Ajzen, 1991: 181). Bu kurama göre davranışa, üç tür inanç yön verir: Davranışsal inançlar, normatif inançlar ve kontrolle ilgili inançlar (Ajzen, 1991: 189). Davranışsal inançlar davranışa yönelik tutumu, normatif inançlar algılanan sosyal baskıyı (öznel norm), kontrole dair inançlar ise algılanan davranışsal kontrolü belirler.



Şekil 5. Planlı Davranış Modeli

Kaynak: AJZEN, Icek (t.y.) "TPB Diagram", Erişim: 23.05.2013, <http://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>

Modelin girişimcilikle ilişkisinin kurulması için inançlar, davranışa yönelik tutum, öznel normlar ve algılanan davranışsal kontrol konuları sonraki bölümlerde açıklanacak ve bu faktörler, girişimcilikle bağlamında değerlendirilecektir.

1.9.1.1. İnsan Davranışlarında İnançların Rolü

Planlı davranış kuramına göre davranışın temel belirleyicileri; davranışsal, normatif ve kontrol inançlarıdır. Kişinin inançlarını etkileyen birçok etmen bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; yaş, etnik köken, sosyo-ekonomik düzey, eğitim, kültür, din, kişilik özellikleri, duygular, genel tutum ve değerler, zekâ, geçmiş deneyimler vs.'dir. İnsanlar, kendilerini diğerlerinden farklılaştıran değişik ortamlarda yaşamlarını sürdürürler ve bu süreç içerisinde gerçekleşen kültürel farklılaşmalar ve sonuç olarak edinilen bilgiler, davranışın sonuçlarına ilişkin inançları, referans kişi/grupların normatif beklentilerine yönelik inançları ve davranış kontrol edebileceklerine ilişkin inançları etkilemektedir (Can, 2009: 21).

Davranışsal inançlar, meydana gelecek davranışa karşı olumlu veya olumsuz tutumları oluşturur (Erten, 2002b: 223). Bir davranışın sonucunun iyi ya da kötü olacağına yönelik inanç, kişinin davranışa yönelik tutumunu ve nihai olarak eyleme geçme durumunu etkilemektedir. Örneğin girişimciliği gereksiz risk almak olarak gören bir kişinin girişimci olmaya niyetlenmesi ve bu doğrultuda davranış göstermesi beklenmez.

Normatif inançlar, bahsedilen davranışın gösterilmesi konusunda referans gruplarının veya kişilerinin bunu desteklemesi veya desteklememesi ve kişinin bu duruma uymaya yönelik motivasyonu ile ilgilidir (Choi ve Geistfeld, 2004: 823). Yapılan bir çalışmada günlük aktivitelerden beş tanesiyle ilgili en dikkat çekici referansların; arkadaşlar, aile, kız arkadaş/erkek arkadaş, kardeşler ve diğer aile üyeleri olduğu tespit edilmiştir (Ajzen, 1991: 195). Örneğin ebeveynlerinin girişimciliği sosyal olarak yüksek statüye ulaşma aracı olarak görmesi ve buna değer vermesi durumunda, kişinin girişimci olmaya yönelik isteğinin olma olasılığı da yüksek olacaktır.

Algılanan davranış kontrolü ise, algılanan davranışın gerçekleşmesini kolaylaştıran ve zorlaştıran inançların bilişsel alanıdır. Kontrol inançları, algılanan davranışların birey tarafından ne derece kontrol edilebilir olduğuna ilişkin algıdır, yani davranışın bireyler açısından zorluklarını ve kolaylıklarını; birey tarafından yapılabilirliği gösterir (Erten, 2002b: 223). Bu noktada kaynakların kullanılabilir

olması ve kişinin davranışları göstermeye yönelik yeteneğinin olması gerekir (Choi ve Geistfeld, 2004: 823).

PDK, inançlardan davranışa kadar bütün bir süreci kapsamına rağmen Ajzen, davranışı öngörmek için inançları ölçmeye gerek olmadığını, tutum, öznel norm ve algılanan davranışsal kontrolü ölçmenin yeterli olacağını belirtmektedir (Başbuğ, 2008: 32).

1.9.1.2. Davranışların Oluşmasında Öznel Normlar

Bir davranışın gerçekleştirilmesinde katılımcıların hayatlarındaki önemli insanların kimler olduğu ve onların bu davranışla ilgili ne düşündükleri önem arz etmektedir (Krueger vd., 2000: 417). Bu doğrultuda öznel norm “belli bir davranışı yapmak ya da yapmamak için algılanan sosyal baskı” şeklinde tanımlanmaktadır (Ajzen, 1991: 188). Öznel norm, davranışı gerçekleştirecek olan kişinin önemseydiği grubun gösterilmesi düşünülen davranışa yönelik tutumunun nasıl olacağına dair inancıdır. Durumsal değişkenler ve davranışsal farklılıklar, referans grubun kimlerden oluşacağını etkilemektedir. Bazen bu grup aile ve arkadaşları kapsarken, bazen de genel toplumu ifade edebilmektedir (Ajzen ve Fishbein, 1970; 1973’den akt. Başbuğ, 2008: 31). Aslında niyeti tahmin etmede öznel normun göreceli öneminin davranışlara ve durumlara göre değişiklik gösterebileceği ortaya çıkmaktadır (Krueger vd., 2000: 417; Ajzen, 1991: 188-189).

Leffel (2008) Amerika’da işletme bölümü öğrencilerinin tercih ettikleri mesleği tespit etmek için gerçekleştirdiği çalışmasında kendi işinde çalışma niyetinin, öznel norm tarafından doğrudan etkilendiğini bulgulamıştır. Tkachev ve Kolvereid (1999) ve Kolvereid ve Isaksen (2006: 866) de öznel norm ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir. Yine başka bir çalışmada Çinli katılımcıların niyetlerinin öznel normlar tarafından büyük ölçüde etkilendiği tespit edilmiştir (Hagger vd., 2007: 4).

Planlı davranış kuramının öznel normlar boyutu kültürel boyutlarda farklılaşabilmektedir. Örneğin toplulukçu kültürlerde öznel normlar, tutuma göre niyeti daha fazla etkileyebilmektedir (Song vd., 2006: 492; Choi ve Geistfeld, 2004: 824). Öznel norm, bir işletme kurmak için algılanan sosyal baskıyı, kültürel

değerlerin etkisinin önceki motivasyon üzerinde daha güçlü olabileceğini yansıtmaktadır. Bu durumda öznel norm, kolektivist kültürlerde niyetin açıklanmasında önemli bir role, bireyci kültürlerde zayıf bir role sahiptir (Liñán ve Chen, 2009: 598). Schlaegel ve Koenig (2013) yaptıkları çalışmada Batı ülkelerinin öznel norm-girişimcilik niyeti ilişkisinin Batılı olmayanlara göre güçlü pozitif etkisinin olduğunu, bu etkinin tabanında ise kültürel kodların olduğunu tespit etmişlerdir. Başbuğ (2008) yaptığı çalışmada toplulukçu bir kültüre sahip Türkiye’de üniversiteden yeni mezun olan gençlerin iş arama niyetlerinde, kendilerinin iş aramaya yönelik tutumlarından çok öznel normların; anne, baba, arkadaş ya da çevrelerindeki diğer insanların düşüncelerinin etkili olduğunu tespit etmiştir. Astuti ve Martdianty (2012) Endonezyalı üniversite öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada öznel normlar içerisinde ailenin ve arkadaşların, girişimcilik niyetini etkilediğini tespit etmişlerdir.

Walker vd. (2013) yaptıkları çalışmada ulusal seviyedeki girişimcilik ile öznel norm, algılanan yetenekler ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve sonuç olarak niyet ile öznel norm arasında sınırlı bir etkileşim tespit etmişlerdir. Hagger vd. (2007: 1), beş farklı kültürden gençlerin PDK bağlamında fiziksel aktivite davranışlarını incelemişler ve sonuç olarak öznel normun Macarlar dışında diğer ülkelerde niyeti öngörmede etkili olmadığını tespit etmişlerdir. Liñán ve Chen de (2009: 594) öznel norm ile girişimcilik niyeti arasında zayıf bir ilişki tespit etmişler, ancak Fini vd. (2009: 24) ise hiç ilişkiye rastlamamışlardır. Kalkan (2011) tarafından yapılan çalışmada da girişimcilik niyeti araştırılmış ve bu süreçte öznel normun bu niyetle ilişkili olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte Krueger vd. (2000: 417) iç kontrol odağına veya eyleme geçme konusunda güçlü bir yönlendirmeye sahip kişilerde sosyal normların, niyetleri öngörmede daha düşük etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

1.9.1.3. Davranışların Oluşmasında Algılanan Davranış Kontrolü

Algılanan davranış kontrolü, Bandura tarafından geliştirilen özyeterlik ve algılanan yapılabirlik kavramına benzer bir kavramdır (Liñán ve Chen, 2009: 596). Kişinin söz konusu davranışı gösterebilmesinin ne kadar kolay veya ne kadar zor olacağına yönelik kişisel algılamasını ifade etmektedir. PDK’ya göre, davranışsal niyetle birlikte algılanan davranış kontrolü, davranışsal başarının doğrudan

öngörülmesinde kullanılabilir. En azından iki mantıklı açıklama bu hipotez için önerilebilir. Bunlardan ilki, niyeti sürekli tutarak, başarılı sonuçlara ulaşmak için davranışa yönelik çaba harcamanın, algılanan davranış kontrolü ile artmasının muhtemel olmasıdır. Örneğin, iki kişinin kayak yapmayı öğrenmeye yönelik eşit derecede güçlü niyetleri olması ve her ikisinin de bunu yapmak için çaba sarf etmesi durumunda, bu aktiviteyi öğreneceği konusunda kendisinden emin olan kişinin, kendisinin yeteneklerinden kuşkulanan kişiye göre bu durumu gerçekleştirme ihtimali daha yüksektir. Algılanan davranışsal kontrol ile davranışsal başarı arasındaki doğrudan ilişkinin beklenmesinin ikinci nedeni, algılanan davranışsal kontrolün gerçek kontrolün ölçülmesi için temsilci olmasıdır (Ajzen, 1991: 183-184).

Astuti ve Martdianty (2012) Endonezyalı lisans öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada algılanan davranış kontrolünün girişimcilik niyeti üzerinde etkisi olduğunu; girişimcilikle ilgili atiklik ve azmin öğrencilerin girişimcilik niyetini etkilediğini tespit etmişlerdir. Gelderen vd. (2008: 545) yaptıkları çalışmada öğrencilerin görüşlerine başvurmuşlar ve davranış kontrolü bakımından iki ifadenin ön plana çıktığını tespit etmişlerdir. Bunlar; azim ve yaratıcılık. Bununla birlikte literatür taraması sonucunda girişimci farkındalığı ve öz yeterliğinin davranışsal algılamayı etkilediğini bulmuşlardır. Fini vd. (2009: 24), girişimcilikle ilgili algılanan davranış kontrolünün, girişimcilik niyetini öngördüğünü tespit etmişlerdir. Hagger vd. (2007: 1), algılanan davranışsal kontrolün Macarlar dışında, tüm ülkelerde niyeti öngördüğünü tespit etmişlerdir. Autio vd. (2001: 145) Finlandiya, İsveç, Amerika ve İngiltere'deki üniversitelerde yaptıkları araştırma sonucunda algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik niyetini öngörmeye en önemli faktör olduğunu bulmuşlardır. Benzer şekilde Almobaireek ve Manolova (2012: 4037) da Suudi üniversite öğrencileri üzerine yürüttükleri araştırmalarında algılanan davranışsal kontrolün girişimcilik niyetini öngörmeye en önemli faktör olduğunu bulmuşlardır. Leffel (2008) ise Amerika'da işletme bölümü öğrencilerinin tercih ettikleri mesleği tespit etmek için gerçekleştirdiği çalışmasında kendi işinde çalışma niyetinin, algılanan davranışsal kontrol tarafından etkilendiğine yönelik bulgulara rastlamamıştır.

1.9.1.4. Davranışların Oluşmasında Davranışa Karşı Bireysel Tutumlar

Davranışa karşı bireysel tutumlar, davranışı gösterecek olan kişinin, o davranışı gerçekleştirmeye yönelik olumlu veya olumsuz değerlendirmesi ile ilgilidir (Erten, 2002a: 68). Girişimcilik açısından kişisel tutumlar incelendiğinde, girişimciliğe karşı olumlu ya da olumsuz bir değerlendirmenin oluşması söz konusudur. Bu tutumlar bireylerin sadece hislerine (bundan hoşlanıyorum, bu çok ilgi çekici) dayalı olarak oluşturdukları inançlar olmaktan ziyade mantıksal değerlendirmeler (bunun avantajları var) sonucu ulaşılmış olan düşünceleri de içerir (Liñán ve Chen, 2009: 596). Kişinin davranışa yönelik tutumunda artış olması, kişinin kendi işini kurmaya ve girişimci olma amacını gerçekleştirmeye yönelik arzusunu olumlu yönde etkilemektedir. Girişimciliğe yönelik olumlu tutumlar, kişinin kendi işinde çalışmasının cazibesini arttıracak ve bu da niyetin davranışa dönüşmesini sağlayacaktır (Schlaegel ve Koenig, 2013: 9). Astuti ve Martdianty (2012) Endonezyalı lisans öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada meydan okuma ve başarıya, otonomiye karşı tutum ve risk konularında bireysel tutumların girişimcilik niyetini etkilediğini tespit etmişlerdir. Gelderen vd. (2008: 544) çalışmalarında yaptıkları içerik analizi sonucunda girişimciliğe yönelik tutum tespitinde en çok ifade edilen dört kavramın otonomi ve meydan okuma (çekici yönleri) ve finansal güvenlik ve iş yükü eksikliği (çekici olmayan yönleri) olduğunu tespit etmişlerdir. Girişimcilik amacına yönelik bireysel tutumlar konusu ile ilgili önceki çalışmalar tarandığında kişisel servet, stres, özerklik ve toplum yararları gibi kritik test edilebilir sonuçların kullanıldığı tespit edilmiştir (Krueger vd., 2000: 417). Başka bir çalışmada, birinin kendi işini kurma niyeti ile kişinin kazanç, bağımsızlık, risk ve çalışma performansı arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yapılan ampirik çalışmanın sonuçları, risk ve bağımsızlığa karşı olumlu tutuma sahip olanların girişimci olmak için yüksek isteğe sahip kişiler olarak karakterize edildiğini desteklemiştir (Schwartz vd., 2009: 275). Leffel (2008) kendi işinde çalışma niyetinin, tutumlar tarafından doğrudan etkilendiğini bulgulamıştır. Fini vd. de (2009: 24), girişimciliğe yönelik tutumun girişimcilik niyetini öngördüğünü tespit etmişlerdir. Hagger vd. (2007: 1), beş farklı kültür üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalarında tutumların tüm ülkelerde niyeti öngördüğünü tespit etmişlerdir.

Ancak Çinli katılımcılar üzerinde yürütülen bir çalışmada niyetlerin tutumlar tarafından etkilenmediği tespit edilmiştir. Bu sonuç aynı zamanda niyeti etkileyen faktörlerden biri olarak etnik kökenin, genel olarak değerlendirildiğinde kültürün tutum üzerinde önemli bir role sahip olduğunu da göstermektedir (Hagger vd., 2007: 4). OECD tarafından 2012’de yapılan araştırmaya göre Japonya istisnası ile birlikte, kişilerin girişimcilik fırsatlarına ve işyeri çalıştırma kapasitesine sahip oldukları yönündeki tutumlarının, girişimciliğe yönelik tutumlarından büyük ölçüde farklı olduğu görülmüştür (OECD, 2012). Beklenti-değer modeline göre, davranışlara yönelik tutumlar davranışlarla bağlantılı olan davranışsal inançlar seti tarafından belirlenir. Tutumlar, kişilik özelliklerine göre daha az duragandır, zaman içerisinde ve farklı durumlarda değişebilir (Schwartz vd., 2009: 274). Bundan dolayı kişinin girişimcilik konusundaki tutumu, eğitimciler, girişimciler gibi farklı kişiler tarafından etkilenebilir. Bu nedenden dolayı girişimciliğe yönelik tutumun, dikkatli incelenmesi ve modellemeleri içeren araştırmalarla tespit edilmesi gerekir (Astuti ve Martdianty, 2012: 102).

Kültürün tutumları, normları ve diğer bilişsel süreçleri, niyetleri ve davranışları etkilediğinin anlaşılmasından beri birçok çalışma kültürün bireysel karar verme üzerinde anlamlı bir role sahip olduğunu göstermektedir (Choi ve Geistfeld, 2004: 824). Bu bakımdan değerlendirildiğinde girişimcilik niyetinin de kültürel etmenlerden bağımsız, soyut biçimde gelişmesinin mümkün olmadığı görülmektedir. Konun geniş kapsamlı olarak değerlendirilmesi için ikinci bölümde kültür ve girişimcilik kültürü ayrıntıları ile açıklanacaktır.

2. KÜLTÜR VE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ

Girişimcilik profili tüm dünyada benzer bazı özellikler gösteriyor olabilir ancak geri kalan diğer özellikler kültürün etkisi altındadır (Özgen, 2012: 72). Ayrıca “Kültür ne bir şeyi ne de bir kimseyi kurtarır. Kültür, hiçbir şeyi haklı kılmaz. Ama insanın bir ürünüdür; insan onda yansır ve kendini onda tanır. İnsana imgesini sunan tek eleştirel aynadır kültür.” (Aronson, 1980: 298). Bununla birlikte kültür, insanların yorumlamalarını ve algılamalarını şekillendirir. Yorumlamalardaki ve algılamalardaki farklılıklar da, farklı davranışların ortaya çıkmasına neden olur (Engelen vd., 2009: 177).

Kültürün, girişimcilik faaliyetleri üzerinde büyük etkisinin olduğu uzun zamandan beri bilinmektedir (Özgen, 2012: 69). Araştırmalarda da psikolojik seviye ile değerler, inançlar ve davranışlar arasında ilişkinin bulunmasından beri ulusal kültürdeki farklılıkların geniş yelpazede, diğerleri için çalışmaktan ziyade kendi işinde çalışmayı da içeren birçok davranışı etkileyebileceği ortaya çıkmıştır. (Terrence ve Ulijn, 2004: 172).

Bu değerlendirmeler doğrultusunda kültürün yaşam içindeki tüm diğer olgular gibi girişimcilik olgusunu açıklamak konusunda önemli bir değişken olduğu görülmektedir. Dolayısıyla bu bölümde kültür kavramı genel olarak açıklanacak, kültür çeşitleri ve kültürel süreçler anlatılacak, daha sonra girişimcilik kültürü; etkileyen unsurlar ve algılanan ulusal kültürün girişimcilik üzerine etkileri bağlamında değerlendirilecektir.

2.1. Kültür Kavramı

Bilimsel ve teknolojik olarak İkinci Dünya Savaşı sonrası Avrupa’da yaşanan göç olaylarının doğurduğu problemler ve Amerika’da yaşanan kültürel bütünleşme sorunlarına çözüm arayışları sonucu önemi ortaya çıkan kültür kavramı, birçok tanımlamayla karşı karşıya kalmıştır. Bu süreç içerisinde farklı kültür araştırma alanları ortaya çıkmış ve her bir alan kendi araştırma konusu kapsamında kültürü tanımlamaya çalışmış ve dolayısıyla farklı anlamlar ortaya çıkmıştır (Köktürk, 2006: 37). Güvenç (2010: 121), bu tanımlama farklılıklarının ve dolayısıyla güçlüğünün

altında yatan temel nedenin, kültürün çok anlamlı olmasından kaynaklanabileceğini ifade etmiştir. Nitekim Amerikalı iki Antropolog Kroeber ve Kluckhohn, bu farklılıkları tespit etmeye yönelik araştırma yapmışlar ve 1952 yılında yayınladıkları antolojide kültür konusunda yapılmış 164 tanıma yer vermişlerdir (Kroeber ve Kluckhohn, 1952'den akt. Journet, 2009a: 15).

Genel bir tanım yapılmaya çalışıldığında kültür, insanın, tarihsel süreç içerisinde ortaya çıkan ve gelişen, doğaya karşı geliştirilmiş davranış biçimleri şeklinde tanımlanabilmektedir (Mejuyev, 1998: 126). Bloch (2009: 75), sosyal uyumu ön planda tutarak kültürü, “Ferdin mensup olduğu gruptakilerle anlaşabilmek için kullandığı anlama, bilme ve ayırt etme” şeklinde tanımlamıştır. Ancak tanımlama bu haliyle insan-insan ilişkisinin ötesine geçmeyerek sadece sosyal çerçevede değerlendirilmiş durumdadır ve çevresel olgular göz ardı edilerek bunların yaşam üzerinde ve dolayısıyla kültür üzerindeki etkileri yok sayılmıştır. Marx ise insan-insan etkileşimini dikkate almayarak sadece doğa olaylarını değerlendirmeye almış ve kültürü, “doğanın yarattıklarına karşılık insanoğlunun yarattığı her şey” (Zvorikine, 1967'den akt. Güvenç, 2010: 123) olarak tanımlamıştır.

İlk bilimsel kültür tanımını ise, E. B. Tylor (1871: 1) yapmış ve “Bir toplumun üyesi olarak, insanoğlunun öğrendiği bilgi, sanat, gelenek görenek vb. yetenek, beceri ve alışkanlıkları içine alan karmaşık bir bütün” şeklinde tanımlamıştır. Tanım analiz edildiğinde, dört temel değişken üzerine kurulu bir yapının olduğu tespit edilmektedir. Bunlar; toplum, muhteva, insan ve öğrenme unsurlarıdır. Bu tanımlama matematikselleştirildiğinde kültürün fonksiyonu şu şekilde ifade edilebilir (Güvenç, 1985: 24):

$$\text{Kültür} = f(\text{Toplum, İnsan, Muhteva, Öğrenme})$$

Fonksiyonalist kültür antropologu Malinowski, kültürün fonksiyonları ile ilgilenmiştir. Malinowski'ye (1990: 39) göre “Kültür, aletlerden ve tüketim mallarından, çeşitli toplumsal gruplaşmalar için yapılan anayasal belgelerden, insana özgü düşün ve becerilerden, inanç ve törelerden oluşan bir toplamdır. İster ilkel bir topluma ait kültür, isterse de karmaşık ve gelişmiş bir kültür irdelendiğinde, kısmen maddi, kısmen insana özgü, kısmen de manevi olan kocaman bir aygıtla karşı karşıya kalınır”. Tanım esas alındığında insanların en temel ihtiyacı olan fizyolojik

ihtiyaçlardan en üst düzey ihtiyacı olan kendini gerçekleştirme ihtiyacına kadar tümünün karşılanması, birey-grup, grup-grup, birey-grup-evren ilişkilerinin düzenlenmesi amacıyla yapılan her şeyin, kültür kapsamında değerlendirildiği görülmektedir.

Sorokin'e (1981: 2) göre "Kültür, birbirleriyle etkileşen ya da birbirlerinin davranışlarını şekillendiren iki ya da daha fazla kişinin bilinçli veya bilinçsiz eylemleriyle yaratılan ve biçimlenen her şeydir. Ayrıca sadece bilim, sanat, din, teknikler ve fiziksel eşyalar değil vahşiler tarafından bırakılmış ve Robinson Crusoe tarafından görülmüş olan ayak izleri, artıklar ve kırılan ağaçlar, kemikler ve deniz kabukları ve arkeologlar tarafından çıkarılmış prehistorik çağlardan kalma küller, insanlar tarafından yaratılmış bu tür şeyler ve milyonlarca diğer insan yaratıcılıkları kültürün bir parçasıdır".

Hall "yaşanmış pratikler" ya da "bir toplum, grup ya da sınıfa kendi varoluş koşullarını deneyimleme, yorumlama ve anlamlandırma olanağı sağlayan pratik ideolojiler" olarak kültürü değerlendirmiştir (Hall 1982'den akt. Eagleton, 2011: 46). Bu değerlendirme analiz edildiğinde, geçmiş esas alınarak şeylerin, fikirler aracılığıyla bugünün durumlarına uyumlulaştırıldığı görülmektedir. Dolayısıyla bu tanımlamada yapılan vurgu, kültürün aktarılabilirliği yönündedir.

Fenton (2001: 11) kültürü maddi ve manevi olmak üzere iki farklı boyutta değerlendirmiştir. "Maddi kültür denen şey, yaratılan nesnelere, insan toplumlarının maddi olarak yeniden üretimini kapsar; ancak kavramın asıl karşılık geldiği şey, sembolik olan, değer verilen hayat şekilleri ve tarzları, adetler ve örneğin doğum, evlilik ve ölüm, yeme içme ve giyecekler gibi konularda törenler ve geleneklerle ilgili olan her şeydir".

Williams, The Long Revolution'daki tanımlamasını, çeşitli kurumları da kültür tanımına dahil ederek gerçekleştirmiştir: "Üretimin düzenlenmesi, ailenin yapısı, toplumsal ilişkileri ifade eden ve yöneten kurumların yapısı, toplum üyelerinin iletişim kurmalarını sağlayan karakteristik biçimleri" kapsamaktadır (Williams, 1965: 42). Daha sonraki çalışmasında üç farklı kültür anlamı sunar: (i) Düşüncelerdeki değişim (kültürün üyeleri-kültürlü birey), (ii) Bu gelişim süreci (kültürel ilgiler-aktiviteler), (iii) Bu sürecin anlamı (sanat ve insanların fikrinsel

eserleri). Bu üç anlam içerisinde en kabul göreni ise üçüncü tanımlama olmuştur (Williams, 1995: 11).

Psikoanalitik kuramın kurucusu Freud için ise kültür, insan hayatının sahip olduğu her şeyin, kendi hayvani hayat şartlarından yükselmiş ve hayvanların hayatından ayrıldığı şeydir. Bu durumu şöyle ifade etmiştir: “Kültür, insan hayatının hayvan hayatından sivrilmiş, incelmış halinden başka bir şey değildir. Bizler bir yandan içgüdü ile yönlendirilmiş, soyaçekimle perçinlenmiş hayvanız, diğer yandan niyet, arzu ve amaç yoluyla yönlendirilmiş ve lisan yoluyla aktarılmış bir kültür mirasına bağımlı, insanız.” (Journet, 2009a: 21).

Mead’in geniş bir şekilde kabul gören antropolojik tanımlamasına göre kültür, “gruptaki insanlar tarafından paylaşılan ve topluluğa giren kişiler tarafından başarılı bir şekilde öğrenilen, davranışlar kütesi, inançların toplamı, gelenekler ve alışkanlıklardır” (Mead 1951’den akt. Darlington, 1997: 33).

Literatürde yukarıda verilen tanımlar gibi birçok tanımlamayla karşılaşmak mümkündür. Ancak genel bir çerçeve içinde toplamak gerekirse, bu farklı çalışmaların kültür tanımları değerlendirildiğinde dört ayrı anlam ortaya çıkmaktadır. Bunlar (Güvenç, 2010: 125):

- a. Bilim alanındaki kültür, Uygarlıktır.
- b. Beşeri alandaki kültür, Eğitim sürecinin ürünüdür.
- c. Estetik alandaki kültür, Güzel sanatlardır.
- d. Maddi ve biyolojik alanda kültür, üretme, tarım, ekin, arttırma ve yetiştirmedir.

Kültürle ilgili bu farklı tanımlamaların ardından özellikle antropologların, yüzyılın ilk dönemlerinde şampiyon ilan edilen ve bugün de disiplinin merkezi konumunda olmaya devam eden bir kültür tanımlaması vardır. Bu tanımlamaya göre kültür, sadece yüksek sanatta ya da Batı medeniyetinde değil, her yerdedir. Bu kullanım sosyal bilimler için sınırlandırılabilmesi gibi geniş bir kullanım alanı da sunabilmektedir. Tanımlamanın etrafında döndüğü konular ise şunlardır (Smith ve Riley, 2009):

- Kültür, maddeci, teknolojik ve sosyal anlamda yapısal olana karşı çıkmaktadır. Bunlar arasında karmaşık deneysel ilişkiler olması ihtimali olabilir ancak

kültürün, yaşam şeklinden ayrı ve bundan daha fazlası olarak algılanmasına ihtiyaç duyulur.

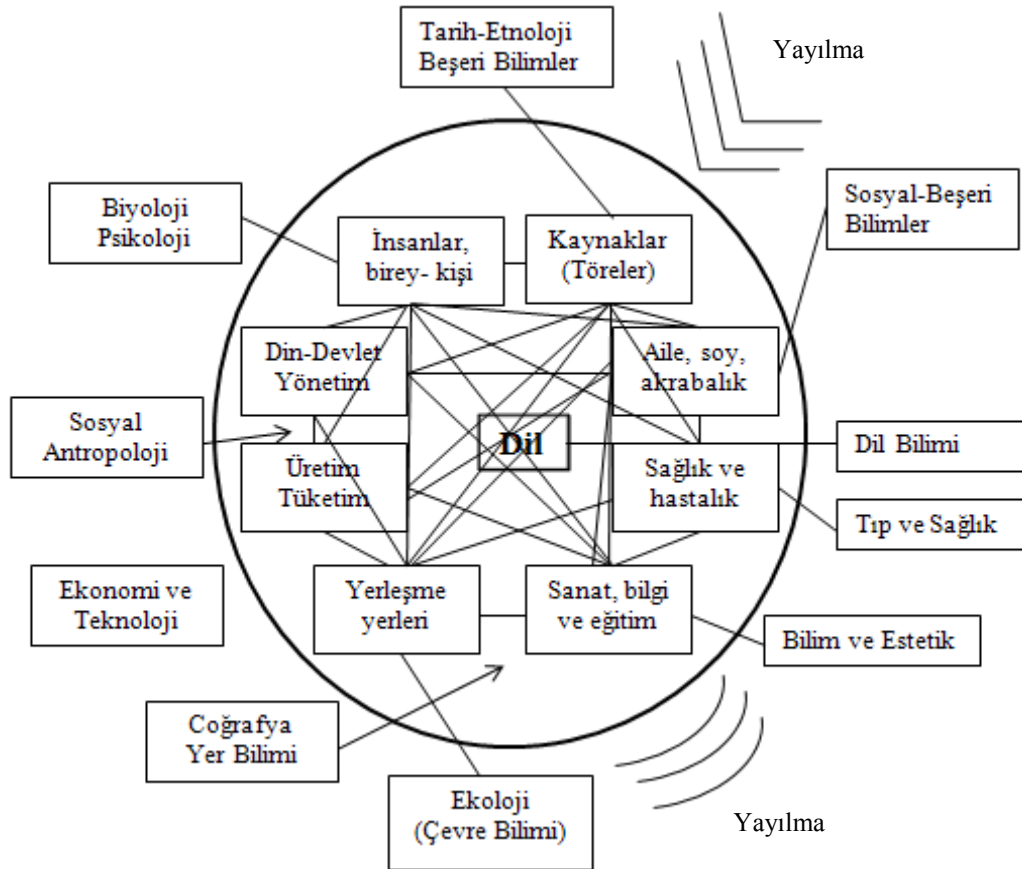
- Kültür; amaçların, maddi olmayanların, maneviyatın alanı olarak görülmektedir. İnançları, değerleri, sembolleri, işaretleri ve söylevleri kapsamaktadır.
- Kültür ile uygulamalar ve performans arasında güçlü ve karmaşık ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Birçok kültürel çalışma kültürel kodların, öykülerin ve söylemlerin grupların veya bireylerin spesifik faaliyetleri üzerinde etkili olduğunu açıklamaktadır.
- Kültür özerkliği üzerine vurgular yapılmaktadır. Bu durum kültürün, ekonomik güçlerin, güç dağılımlarının veya sosyo-yapısal ihtiyaçların sadece bir yansıması olarak görülemeyeceğinin ifadesidir.
- Çabalar, nötr değeri korumak için gösterilmektedir. Kültür çalışmaları sanatla sınırlandırılmış değildir, sosyal yaşamın tüm seviyelerini kapsar ve kavramdan genel olarak bakış açılarının yayılımı anlaşılmaktadır.

Kroeber ve Kluckhohn yaptıkları çalışmada kültür tanımlarının altı farklı yaklaşım altında sınıflandırıldığını ifade etmişlerdir. Bunlar (Smith, 2001'den Akt. Oğuz, 2011: 131):

1. Betimsel tanımlar: Kültür, sosyal hayatı oluşturan önemli bir olgu olarak değerlendirilmiş ve kültürü oluşturan alanlar betimlenmiştir. Örneğin; Tylor, tanımlamasında kültür ya da uygarlık ifadesini kullanırken bilgi, kanunlar, inanç, sanat, ahlak, gelenekler ve toplumun bir üyesi olarak bireyin sahip olduğu diğer özelliklere vurgu yapmıştır. Bu tür tanımlamalarda hem düşünceler (ahlak, sanat, kanunlar) hem de davranışlar (gelenekler, alışkanlıklar) yer almaktadır.
2. Tarihsel tanımlar: Kültürü, nesiller boyu aktarılarak devam eden bir miras olarak görmektedirler.
3. Kuralcı tanımlar: İki farklı kural türü olarak ortaya çıkmaktadır. Birincisi kültürü, insanların davranışlarını belirleyen bir bütün olarak görmektedir; diğeri ise değer yargılarının rolü üzerinde durmaktadır.
4. Psikolojik tanımlar: İletişim kurma, öğrenme ve duygusal ihtiyaçları giderme fonksiyonu üzerinde durmaktadır.

5. Yapısalcı tanımlar: Ayırt edilebilir özellikler arasındaki ilişkiler bütünü olduğu ve yapının kemikleşmiş davranışlardan farklı bir soyutlama olduğunu savunmaktadır.
6. Genetik tanımlar: Var olma ve bunu devam ettirme sürecine yönelik tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlar kültürü nesiller boyu aktararak devam eden etkileşimin bir ürünü olarak görmektedirler.

Kültür kavramı içerdiği değişkenler bağlamında değerlendirildiğinde, birçok unsurun etkili olduğu ifade edilmektedir. Ancak genel olarak ifade etmek gerekirse sosyal/kültürel antropologların üzerinde çoğunlukla anlaştıkları değişken listesi Şekil 6'daki gibi gösterilebilir (Güvenç, 2010: 135-142). Burada görüldüğü gibi kültür, birçok unsurun bir araya gelmesiyle oluşmuş bir bütündür, dil merkez noktasında yer alır ve diğer tüm unsurların da birbirleriyle ilişkisi bulunur.



Şekil 6. Kültür Kavramı: Ana Öğeler ve Kültür Haritası

Kaynak: Güvenç, Bozkurt (2010) *İnsan ve Kültür*, Boyut Yayıncılık, İstanbul, s. 137.

Claude Levi-Strauss'a göre "Aynı zaman ve zeminde, objektif olmak kaydıyla; evrensel, ulusal, bölgesel düzeyde veya yerel bazda; ailevi, mesleki, siyasi ve dini vs. bir çalışma, aynı zamanda birçok kültür sisteminin özelliklerini ortaya çıkarabilir" (Levi-Strauss, 1958'den akt. Cuche, 2009: 241). Dolayısıyla bir kültürü anlayabilmek ve tanımlayabilmek için Şekil 6'da da ifade edilen bu değişkenlere ihtiyaç vardır.

Kültür, aynı zamanda fikirsel bütünleşmenin kısmen ya da tamamen bilinçli bir şekilde yayılmasını ifade etmektedir. Kültürlerle ilgili durum şu şekilde açıklanabilir (Journet, 2009b: 309):

- Modern toplumlar, kültürel farklılığa doğru daha hızlı bir şekilde yol almaktadırlar ve yarattıkları kültürün sorun çözme kapasitesi yüksektir.
- Farklı kültürler arasında hiyerarşik bir düzen yoktur. Her bir kültürün katma değer yaratma ve işlevsellik farklılığı bulunmaktadır.
- Bireylerin ve grupların davranışlarındaki farklılıklar, onların farklı kültürlere mensup olmalarından kaynaklanmaktadır.

Herkes, kaçınılmaz bir şekilde birçok farklı grup ve toplumsal katmanlarda yer almaktadır. Bu farklı seviyelerdeki kültüre cevap verebilmek için kişilerin bunlara bağlı olarak mental programlama yapmasına gerek vardır. Özellikle şu seviyeler ön plana çıkmaktadır (Hofstede vd., 2010: 18):

- Birinin ülkesine göre ulusal seviye (ya da yaşamları boyunca göç edenler için ülkelerine göre)
- Bölgesel ve /veya etnik ve /veya dini ve/veya sözel bağlantı seviyesi
- Kız ya da erkek olarak doğma durumuna göre cinsiyet seviyesi
- Büyükanne-büyükbabadan, ebeveynlerden çocukları ayıran jenerasyon seviyesi
- Kişinin mesleği ve uzmanlık alanıyla birlikte eğitim fırsatları ile ilgili olan sosyal sınıf seviyesi
- İşgörenlerin çalıştıkları örgütlerde sosyalleşme yollarına göre çalışan kişiler için örgütsel, bölümsel ve/veya işbirliği seviyesi

Değerlendirildiğinde tüm bu seviyelerin uyum içinde olduğu söylenemez. Modern toplumlarda bazen kısmen çatışmalar meydana gelebilir. Örneğin, dinsel değerler örgütsel değerlerle çatışabilir veya cinsiyet değerleri sosyal sınıf

değerleriyle veya başka diğerleriyle. Mental programlar kapsamında çatışma yaşayan kişilerin yeni durumlarda davranışlarını önceden tespit etmek zordur (Hofstede vd., 2010: 18).

Bu farklılıklar bağlamında kültürel boyutlarda da çeşitlenmeler oluşmaktadır. Nitekim bazen aynı aile içinde bile farklı bakış açılarından veya farklı nedenlerden dolayı ortaya çıkan benzemezlikler, kültürü çok çeşitli hale getirmektedir. Bu farklılıklar dünya üzerindeki topluluklar düşünülerek değerlendirildiğinde, değişikliklerin öngörülemez çokluğu ortaya çıkmaktadır. Tüm bunları anlayabilmek adına kültür çeşitlerinin temel hatlarıyla incelenmesi yararlı olacaktır.

2.1.1. Sistematik Olarak Kültür Çeşitleri

Kültür sınıflamaları yapılırken farklı faktörler değerlendirilmekte olup en çok başvurulan genel kültür-alt kültür ve yüksek kültür-halk kültürü ayrımlarına aşağıda yer verilmiştir.

2.1.1.1. Genel Kültür Sistemi ve Oluşumları

Belli bazı özellikleriyle diğerlerinden ayrılan toplumların kendilerine has yaşam tarzları vardır. Toplumun genelince benimsenen ana dil, örf ve adetler, hukuki kurallar, değerler, yaptırım türleri, sosyal ilişkiler ve her türlü davranışlar, o toplumun veya ülkenin genel kültürünü oluşturmaktadır (Eroğlu, 2011: 148). Batı kültürü, Germen kültürü, Yunan Kültürü, Akdeniz kültürü, Türk kültürü vs. gibi kültürler bu duruma örnek olarak gösterilebilirler. Ancak ne var ki dünyadaki tüm ülkelerdeki tüm grupların, kendilerine has bir kültürleri bulunmaktadır. Kültürler ne kadar birbirinin aynı ya da benzeri gibi görünse de derinlemesine incelemeler yapılmaya başlandığında içinde birçok farklılıkları barındırdıkları görülebilmektedir. Nitekim her yerleşme birimi kendi kültürel özelliklerini oluşturur (Güvenç, 2010: 144). Bu durum, alt kültürlerin oluşmasına yol açar. Alt kültürler, toplumdan daha küçük grupların dil, değer, inançlar, beslenme biçimi ve yaşam tarzı gibi konularda içinde buldukları toplumdan farklılaşmaları ile oluşmaktadır (Yinger, 1960: 626). Bu farklılıkların birçok nedeni olabilmekle birlikte en yaygın farklılaşma nedenleri; sınıf statüsü, etnik köken, bölgesel ayrımlar, kır-kent farklılaşması ve dini inanışlar vesairedir (Tezcan, 1992: 9). Örneğin, birçok çeşitliliği bünyesinde barındıran Amerika'da çok ciddi etkilere sahip olan WASP (White, Anglo-Saxon, Protestant)

kültürü, bir alt kültür olarak yaşamaktadır. Bu kültür analiz edildiğinde etnik kökenin (Beyaz, Anglo-Saxon) ve dini inancın (Protestan) baskın olduğu görülmektedir.

Genel kültür-Alt kültür karşılaştırması yapıldığında, genel kültürün üst sistem olarak tüm toplum üzerinde etkili olduğu, alt kültürlerin ise toplumun farklı kısımlarında ortaya çıktığı görülmektedir. Üst sistem olarak genel kültür, alt kültürler tarafından tartışılmaksızın kabul edilmektedirler. Fakat bu durum, alt kültürlerin benimsedikleri farklı yaşam şekillerinden, değerlerinden, normlarından, tutum ve davranışlarından vazgeçtikleri anlamına gelmemektedir (Broom ve Selznick 1977'den akt. Eroğlu, 2011: 149). Örneğin bir alt kültür türü olan göçmen kültürü, yerli halkın kültüründen farklılaşmaktadır. Göç öncesi sahip olunan kültür ile göç sonucu yaşanan değişimler bütünleşir ve ortaya yeni bir kültür formu çıkar. Bu kültür genel kültürle uyum sağlamaktadır ancak kendine has özellikleri alt kültür boyutunda bünyesinde taşımaya devam eder. Günümüzde özellikle kalkınma ve modernleşme çabaları ulusal sınırlar içindeki farklı alt kültürleri milli bir kültüre doğru götürürken; bu çabaların neden olduğu nüfus hareketleri, kentleşme, sanayileşme ve sınıflaşma eğilimleri kültürlerin sınırlarının sürekli değişmesine, zaman zaman birleşmesine, zaman zaman da ayrılmasına neden olmaktadır (Güvenç, 2010: 144).

2.1.1.2. Nitelik Düzeylerine Göre Kültür Çeşitleri: Yüksek Kültür ve Halk Kültürü

Bir üst sistem olan genel kültür, nitelik ve işlevselliklerine göre yüksek kültür, halk kültürü, kitle kültürü, popüler kültür gibi alt kültüre ayrılabilir (Eroğlu, 2011: 181). Sanayi öncesi dönemde Avrupa toplumları kültürel olarak ikiye ayrılmışlardı: yüksek kültür ve halk kültürü. Halk kültürü, birbirinden uzak köylerde yaşanan evlerde yapıldığı için çoğunlukla gözden uzak kalmıştır. Yüksek kültür ise, bu dönemlerde daha çok kentlerde yaşayan seçkinler, yani saraydakiler, soylular, ruhban sınıfı ve tüccarlar gibi eğlenceye, sanata vb. sosyal etkinliklere gereken kaynakları ayırabilenler ve bu sanatsal etkinliklerin üretilebilmesi için sayısı fazla olmayan yaratıcı kişilere kaynak tedariki konusunda destekleyenler tarafından oluşturuluyordu (Gans, 2012: 76).

Yüksek kültürü diğerlerinden ayıran en temel özellik, nitelikli bilgiler aracılığıyla (zaman zaman bunlar bilimsel bilgi, felsefi bilgi, sanat ve etik bilgisi,

vahiy bilgileri vb. bilgiler olmuştur) yaratıcılar ve eleştirmenler tarafından yönetiliyor olması ve kullanıcılarının çoğunun yaratıcılarının ölçütlerini ve yaklaşımlarını uygun bulmalarıdır. Kullanıcıları: 1. Kendileri yaratıcı olmadığı halde kültüre yaratıcı bakış açısından bakan yaratıcı eğilimli kullanıcılar ve 2. Yüksek kültüre katılan fakat tıpkı diğer kültürlerin kullanıcıları gibi, yaratıcının yöntemleri ya da yaratıcı olmanın getirdiği sorunlardan çok yaratıcının ürünleriyle ilgilenen, kullanıcı eğilimli olanlar, şeklinde sınıflandırmak mümkündür (Gans, 2012: 110). Dolayısıyla yüksek kültür kullanımının gerektirdiği eğitimsel ve ekonomik önkoşullar oldukça zorlayıcı olması sebebiyle yüksek kültür daima küçük bir kamunun kültürü olarak kalmaya devam edecek ve yüksek kültür, eleştirmenlerinin olmak istediği ayrıcalıklı konumu sürekli koruyacaktır (Gans, 2012: 184).

Bir diğer ayırım olan popüler kültürün tanımlamasına yönelik henüz bir birliğe varılmamış olmakla birlikte kimi araştırmacılar, popüler kültürü halk kavramıyla ilişkilendirilmiş bir kültür çeşidi şeklinde ifade etmişlerdir (Korkmaz ve Erdoğan, 1994'den akt. Güngör, 1999: 9). Kimi yazarlar durumu Sanayi dönemi ve sonrasında iktisadi ve uygulamaya yönelik değişikliklerle ilişkilendirerek, bu değişiklikler sonrasında köylülerin şehirlere göç etmesi zorlanınca ve ayrıca serbest zamanları ve kendi sanat ve eğlenceleri için kullanabilecekleri gelirleri olunca köylülerin, kırsal kökenli halk kültürlerini bıraktıklarını ve ticari popüler kültürün müşterileri olduklarını savunmuşlardır (Gans, 2012: 76). Köyden kente göçenlerin veya ani kültür değişimlerine maruz kalmış kişilerin veya grupların eski kültür dokularını kaybederken yeni kültürün değerlerini içselleştirememeleri sonucunda doğan melezleşmiş ve yaratıcılığını kaybetmiş bir yaşam biçimidir. Bu kültür, kurgulanmış ve tasarlanmış bir kültür çeşidi olmayıp farklı yaşam biçimlerine ve kültürlerine sahip olan kişilerin kültür uyumsuzluğu sonucu kendiliğinden ortaya çıkan bir kültür çeşididir. Köylü ve halk kavramlarıyla kastedilmek istenenin nüfusun çoğunluğunun mu olduğu yoksa toplumun çalışan işçi kesimini mi yansıttığı ise netlik kazanmamıştır. Bununla birlikte işçi sınıfına karşı bakış açısı popüler kültürün değerlendirilmesinde oldukça önemli bir etkiye sahiptir. İşçi sınıfını nüfusun temeli olarak görenler, popüler kültüre olumlu anlamlar atfetmektedirler. Fakat işçi sınıfını eğitimsiz alt düzey topluluk olarak nitelendirenlere göre popüler kültür, düzeysiz, işe yaramayan ve basit bir kültürdür (Güngör, 1999: 9-10). Popüler kültürün, çoğunlukla

geleneksel halk kültüründen veya yüksek kültürden alıntı yapması nedeniyle bu kültürü tüketenlerin en iyi olasılıkla sahte mutluluklar yaşayacağı ya da duygusal olarak zarar göreceklere de düşünülmektedir. Toplumun kültürel kalitesi, popüler kültürün yaygın bir şekilde tüketilmesi sonucu zarar görmeye ve hatta değer kaybetmeye kalmaz, bununla birlikte diktatörlüğe eğilimli halk kışkırtıcılarının kullandığı kitle ikna yollarına ilgi gösteren pasif bir izleyici kitlesi yaratarak totaliter rejimlere olanak sağlar (Gans, 2012: 43).

Modernleşme çabalarının kaçınılmaz bir sonucu olarak ortaya çıkan popüler kültür, sanayileşme ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte daha da hız kazanmış ve modern iletişim araçları sayesinde kimi toplumların yaşam biçiminin her düzey ve alanı etkiler hale gelmiştir. Bu hızlı değişim sürecinde kendi değerlerini koruyamayan ancak yeni duruma da uyum sağlayamayan bir toplum ve onlara ait bir kitle kültürü ortaya çıkmıştır (Eroğlu, 2011: 182-183). Güngör'e (1999: 11) göre kitle kültürü, kültür endüstrisinin etkisiyle yaygınlık kazanmış olup toplumda güç sahibi olan kesimlerin güdümünde, güçten yoksun kitleyi yönetmek ve yönlendirmek için kullanılmaktadır. Ortaya çıkan kitle kültüründe insanlar özgünlüklerini kaybederler, davranışları sıradanlaşır, aşırı duygusal davranma eğilimi söz konusudur, farklılaşma değil genelleşmeye doğru gidilmiştir, iletişimde tutarsızlıklar yaşanır ve ikiyüzlülük egemen olur. Kişilerin güçlü ve egemen olanlara bağlılıkları ise aşırı düzeylere ulaşır (Eroğlu, 2011: 194-199).

Girişimciler, toplumsal yapıda yüksek bir hiyerarşik düzeye konulmaları ve de farklılaşmanın öncüsü olarak değerlendirilmeleri nedeniyle, egemen sınıfların temsilcisi ya da üst sınıfın bir parçası olarak görülmektedirler. Yapılan araştırmalarda girişimci sınıf, sadece ekonomi alanında değil, bununla birlikte toplumsal ve siyasal alanlarda da topluma yön veren, toplumu sürükleyen, toplumsal ayrımlarda belirleyici bir taraf olarak değerlendirilmektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 102). Bu açıklama kapsamında değerlendirildiğinde nitelikli girişimciliğin halk kültüründen meydana gelmesinin zor olduğu, daha çok yüksek kültüre ait bir davranış olduğu söylenebilir. Çünkü halk kültürünü yaşayan bireyler, kendi kararlarını almaktan ziyade başkalarına göre davranış sergilerler ve bu kişilere bağlılıkları yüksek düzeydedir. Ancak girişimcilik özelliği gereği bağımsız olmayı, kendi başına karar

vermeyi, en önemlisi de risk almayı gerektirir. Bu bakımdan iki durum arasında niteliklerin uyuşmadığı aşıkardır. Yüksek kültür ise bilgiye dayalı işleyişi sebebiyle üyelerine daha fazla bilgi sunmakta ve kişilerin kendilerine daha çok güven duymasını sağlamaktadır. Bu durumda kişilerin yaratıcı olması ve risk alması ve sonuç olarak daha girişimci olmaları beklenmektedir.

Bu farklı kültür çeşitleri, bireylerde doğuştan gelen şeyler değildir. Bu çeşitlenmeler, bazı süreçler aracılığıyla gerçekleşmektedir. Örneğin kente göç ve bireyin burada işçi olarak çalışması kitle kültürünü ortaya çıkarırken, bu süreçte bireyin yaşadığı değişimler de kültürel olarak farklılaşmasına yol açmaktadır. Bu farklılaşmalarla birlikte genel kültürün girişimciliğe yönelik tutumu ve bireylere aktardığı değerler, bu kültürlerin geçerli olduğu bölgeler, ülkeler vs. için oldukça önem arz etmektedir. Bu doğrultuda girişimcilik kültürünün tanımlaması, algılanan ulusal kültür boyutları ve bunların girişimcilikle ilişkilerinin açıklanması, girişimcilik konusunda daha derinlemesine analiz yapılmasını olanaklı kılacaktır.

2.2. Girişimcilik Kültürü

Kültür, nesilden nesle aktarılan, toplumdan ferde kazandırılan bir yaşama biçimi olması ve insanın, insan tarafından tesis edilmiş maddi ve manevi unsurlarından meydana gelmesi (Eroğlu, 2011: 142) nedeniyle girişimcilik alanında önemli etkiye sahiptir. Nihayetinde kişiler, mitlerin, dogmaların, ideolojilerin ve gelişmemiş kuramların bir parçası olarak hareket ederler (Denzau ve North, 1994: 3) ve kültür, belki diğer toplumlarda olmayan, bu topluma özgü bütünleştirici davranışları gösterme konusunda bireyleri motive eder (Liñán ve Chen, 2009: 597; Morgan, 2006: 390; Aytaç, 2000: 15).

Girişimcilik, yüksek nitelikli bir davranış olması nedeniyle toplumdaki genel kültürün bir alt boyutu olan yüksek kültürün bir çıktısıdır. Girişimci, bu davranış biçimini yaşadığı çevre ve gördüğü eğitimden almaktadır. Dolayısıyla ülkelerin girişimcilik kültürü, bireylerin girişimciliğe yönelik tutumlarını etkilemektedir. Girişimcilik kültürünün analizinde bazı göstergeler kullanılabilir. Örneğin, girişimciliği kariyer olarak seçmek, başarıya tutkusunu, hata yaptıktan sonra yeniden başlamak, aileye ya da tanıdıklara iş kurmayı planlama konusunda destek olmak vs. Bir kişinin başarılı bir şekilde yeni bir işletme kurmasına değer veren bir kültür, bu

önemi vermeyen bir kültürden daha fazla yeni ve riskli kuruluşların kurulmasını artıracaktır. Bir kültürde kişinin kendi patronu olmaya, bireysel fırsatlara sahip olmaya, başarılı olmaya ve para kazanmaya çok önem veriliyorsa, bu kültürde girişimciliğin tüm yönleri olan bu hususlar destekleniyor demektir. Böyle bir kültürün hüküm sürdüğü bir ortamda, çok yüksek oranda işletmelerin kurulması söz konusu olmaktadır. Öte yandan başarılı yeni işletmeler kuruluyor olmasına rağmen buna hiç önem verilmezken, başarısızlıkların çok büyük itibar kaybı olarak görüldüğü kültürlerde yüksek oranda yeni işletme kurma ve girişimcilik görülmez (Güney ve Nurmakhamatuly, 2007: 69; Walker vd., 2013: 184).

Girişimciliğin ortaya çıkışında çevreyi öne çıkaran araştırmacılar, grup yapısının, toplumsal gelenek ve kültürel özelliklerin etkisini vurgulamışlardır (Aytaç, 2006: 142). Benzer bir gelişim Schumpeter’de de gözlemlenmektedir. Yazar 1932 yılında yaptığı çalışmasında yeni kombinasyonların ortaya çıkarılmasında sosyal etkileşim yapısının rolünü vurgulamaktadır ve yeni kombinasyon yapma sanatının, ekonomik anlamda üretimin yapılmasının yanında, kültürel ve sosyal alanlara da uzandığını belirtmektedir. Kuşkusuz her seviyede (ulusal, kurumsal ve bireysel) kültür, bu belirsiz faktörlere ve etkileşim süreçlerine ev sahipliği yapan ve tüm bunları tetikleyen ana olgulardan biridir (Hayton vd., 2002). Aoyama (2009) girişimcilik ve bölgesel kültür çalışmasında kültürün girişimciliği şekillendirmedeki önemli rolünü göstermek amacıyla Japonya’nın farklı iki bölgesi olan Hamamatsu ve Kyoto’yu örnek olay olarak incelemiştir. Sonuçta ilk olarak, bölgesel kültür normları ve uygulamalarının endüstriyel sektörlerden üstün olduğunu ve yeni ekonomik sektörleri içine aldığını tespit etmiştir. İkinci olarak girişimcilerin, değişimin temsilcileri olduğu, onların davranışlarının da bölgesel normlardan ve kültürlerden etkilendiği ve sonuç olarak bölgesel kültürün girişimcilik üzerinde güçlü etkisi olduğunun ifade edilebileceğini öne sürmüşlerdir.

Girişimcilikte bir diğer boyut olan başarı güdüsü, McClelland’a göre girişimcilik kültürü ile ilişkilidir. Başarı üzerinde önemli etkiye sahip olan risk alma ve cesaret, girişimcilik kültürünün temel göstergeleri olarak değerlendirilmektedir (akt. Şimşek vd., 1998: 35). Davranışları etkileyen bir diğer kültürel farklılaşma, yükleme tarzında yaşanmaktadır. Demirel ve Tikici (2004) çalışmalarında iç kontrol

odağına sahip kişilerin belirsizliğe karşı toleransının yüksek olacağını, dolayısıyla daha girişimci davranışlar sergileyeceklerini tespit etmişlerdir. Bireylerin kendi ve başkalarının davranışlarını açıklarken kullandıkları nedenler, farklı kültürlerde birbirinden çok değişik şekillerde olabilmektedir. Örneğin, Hindu Hintlilerinin, Kuzey Amerikalılara kıyasla, kişilik özelliklerine yükleme yapmaya daha az eğilimli oldukları tespit edilmiştir (Hogg ve Vaughan, 2006: 657).

Kültürel değerler, üç motivasyonel öncül (öznel norm, tutum, algılanan davranışsal kontrol) ve girişimcilik niyetinin açıklanmasındaki görece kuvveti üzerindeki etkisini ortaya koyar (Liñán ve Chen, 2009: 610). Kültür bünyesinde paylaşılan değerler, PDK yaklaşımına göre motivasyonel niyet öncüllerini etkilemektedir. Örneğin toplulukçu kültürlerin araştırma unsuru olduğu planlı davranış kuramı araştırmalarında, öznel normun tutumdan daha fazla niyeti öngördüğü, bireyci kültürlerde ise tutumun, davranış üzerinde daha etkili olduğu tespit edilmiştir (Hagger vd., 2007; Song vd., 2006; Choi ve Geistfeld, 2004; Liñán ve Chen, 2009: 598; Van Hooft vd., 2004:386).

Pütz (2003), kültür ve girişimci davranışlar arasındaki ilişkiyi açıklamak amacıyla yaptığı çalışmada Türk ve Alman girişimler göz önünde bulundurularak kuramsal olarak kültürü değerlendirmiştir. Kültürün farklılaştırdıklarının; bilginin değişimi, bölgesel kurumlar, risk alma davranışları, ekonomik aktiviteler ve yenilikçilik olduğunu ifade etmiştir.

Bu bağlamda, kültür ile girişimcilik arasında etkileşimli bir süreç olduğu açıktır. Girişimcilik, özellikler ve davranışlar bütünü olarak değerlendirildiğinde, tüm bunları içinde geliştiği ortam ve süreçler aracılığıyla ve durumsal faktörler de göz önünde bulundurularak açıklamak daha doğru olacaktır. Bu doğrultuda girişimcilik kültürü, “bireysel ve toplumsal hayatın karşılıklı etkileşimi sonucu ortaya çıkan değerlerin, öğrenilen ve sosyal olarak aktarılan her şeyin toplamı” şeklinde ifade edilmektedir. Bu tanımdan yola çıkarak girişimciliğin ortaya çıkmasında kültürün, gerekli altyapısal faktörleri etkilediği ifade edilebilir (Güney, 2008: 213). Bu altyapısal faktörler, izleyen bölümde girişimcilik kültürünü etkileyen unsurlar bağlamında incelenmiştir.

2.2.1. Girişimcilik Kültürünü Etkileyen Unsular

Kültür, genel olarak insanla ilgili her şeyi kapsadığı için aslında tüm olay ve olgularla ilişkili olduğu söylenebilir. Ancak bu kısımda girişimcilik davranışını etkileyebilecek bazı temel faktörler girişimcilik bağlamında ele alınmış ve değerlendirilmiştir.

2.2.1.1. Din ve Girişimcilik İlişkisi

Hemen hemen tüm sosyo-kültürel sistemlerde, en ilkelinden en gelişmişine din adını taşıyan kavramlar ve bunlara bağlı kurumlar yer almaktadır. Din, daha çok bireylere yönelik olmakla birlikte sistemin genel işleyişi hususunda sorumlu olan kurumlardır (Güvenç vd., 1987: 238). Kelime anlamı itibariyle din, “yüksek bir hakimiyetin emirlerine uymak” şeklinde ifade edilmektedir. Din, bireyleri ortak değerler etrafında toplamakta ve onların benzer davranışlar sergilemesine neden olmaktadır (Eroğlu, 2011: 129). Dinin farklı fonksiyonları bulunmaktadır: İç sıkıntılara karşı bireylere dayanma gücü sağlar; zararlı davranışlara günah sıfatı yüklenerek davranışların yapılmasını engeller ve sosyal kontrol aracı görevini yerine getirir; değer farklılıklarını gidererek toplumda düzenin devam etmesine yardım eder (İşçi, 1999: 25-26). “Dinin hem bireysel hem de toplumsal düzeyde kimlik inşa etme işlevi dikkate alındığında, toplumlar ve kültürler hem ‘diyalog’ taleplerinde hem de ‘çatışma’ arzularında dine aşikâr şekilde dayanmaktadırlar”. Din, bu açıdan değerlendirildiğinde hem kişi ile inancı arasında hem de bireyler arası bir iletişim aracı işlevi görmektedir (Aktı, 2008’den akt. Çapcıoğlu, 2008: 157).

Dini örgütler, geçmişte olduğu gibi günümüzde de dini sorumlulukların yerine getirilmesi gibi temel işlevleri olan ibadetin ötesine geçebilmekte ve toplumun genel idaresini ruhani otorite ile çevreleyebilmektedirler. Nitekim bunun bir örneği 17. yüzyılda Calvin ve Calvinistlerin Cenevre’yi ya da 18. yüzyılda Cizvitlerin Paraguay’ı kontrol altına aldığı dönemde kilise yönetiminin, bireylerin ve grupların hareketini en ince noktasına kadar düzenlemesi şeklinde yaşanmıştır. Bu örgütler, ilahi güçten esinlenerek kendi hukuklarını ilan edebilirler ve uygulayabilirler, ekonomik bir sistem oluşturup yönetimi ele alabilirler, gençleri eğitebilirler ve istedikleri birçok alanda faaliyet gösterebilirler (Lipson, 1997: 153). Samuel P. Huntington (2006) bu konuda Amerika’nın kültürünün özünü değerlendirdiğinde, 17.

ve 18. yüzyıllarda bu ülkeye yerleşerek devleti kuranların kültürünün etkin olduğunu ve bu kültürün esas unsurlarının arasında ise Hristiyanlık dini; bireysellik, çalışma etiği ve ahlakiliği içeren Protestan değerler olduğunu ifade etmiştir.

Max Weber 20. yy'ın başlarında kültürün girişimcilik üzerine etkilerini ilk kez vurgulayan kişi olmuştur. Weber'in iddia ettiği gibi Protestanlık; bireycilik, başarı motivasyonu, meşrulaşmış girişimcilik mesleği, rasyonellik, dervişlik ve özgüveni içinde barındıran kültürü desteklemektedir. Bu etik ise, modern kapitalizm ruhunun temel elemanı olmuştur (Weber, 1976'dan akt. Bwisa ve Ndolo, 2011: 20). Weber, ülkenin dini havasıyla ve aile çevresinin yönlendirdiği eğitim ile kazanılan ruhsal özelliklerin kişinin meslek seçimini ve daha sonraki mesleki kaderini etkilediğini öne sürmüştür. Bu varsayımına göre, sermaye sahipleri ve işverenlerin, eğitim görmüş işçi sınıfının ve özellikle çağdaş iş kollarında yüksek düzeyde teknik ya da ticari eğitim görmüş personelin Protestan özellikler taşıdığını ortaya koymaya çalışmıştır (Weber, 2005'den aktaran İrmiş vd., 2010: 8-9). Bu kapsamda yapılan çalışmalarda veriler göstermektedir ki, Protestan aileler bilginin önemine, bağımsızlığa, özgüvene, planlamaya ve başarmaya daha fazla önem vermektedirler. Weber'in Protestanlığın özünde olduğunu ifade ettiği özgüven ve çok çalışmak, modern ve rasyonel kapitalizmin ruhunun evrimleşmesine de neden olmuştur. (House vd., 2004: 240).

Weber'in yanı sıra, McClelland da, dini değerlerin girişimci davranışını etkilediği tezini savunmaktadır. McClelland'a göre, Protestan iş ahlakı, çocuğun bağımsız yaşama becerisini arttırmakta, güçlü başarı güdüsü kazandırmakta ve zevki engelleyici bir etki oluşturmaktadır. Böylece, yüksek başarı kültürü oluşmakta ve bu da başarıya odaklı girişimcileri ortaya çıkarmaktadır. McClelland, az gelişmiş ülkelerin hiç birinin Protestan olmadığını ifade ederek, girişimciliğin ve iktisadi zenginliğin Protestan ahlakından kaynaklandığını ileri sürmüştür (Ülgener, 1981 ve Güney ve Çetin, 2003'ten akt. Aytaç ve İlhan, 2007: 109; McClelland, 1961'den akt. House vd., 2004: 240).

Dünyanın en büyük ikinci dini olan İslam'da da çalışmak olumlu bir şey olarak görülür. Kuran'da serbest ticaret ve meşru kar, başkalarını istismar etmediği ve İslami ahlakla tutarlı olduğu sürece desteklenmektedir. Aslında İslam, Allah tarafından verilen kaynakların uygun kullanımı yoluyla refahı teşvik eder. Buradaki

kritik nokta, yapılan şeylerin Allah yolunda, İslami etiğe aykırı olmadan yapılmasıdır. Dolayısıyla bu dine göre önce Müslüman olunmalı, daha sonra girişimci olunmalıdır (Hernández vd., 2010: 123-124).

Bazı yazarların, Doğu Asya ülkelerinin elde ettiği başarıyı kültürel kodlara atfettiği tespit edilmiştir. Bu atıfta başarı; çalışma, sadakat, itaat ve zengin olmayı yücelten Konfüçyüs kültürüyle açıklanmaktadır (Arıkan, 2004: 257). Hofstede ve Bond (1988) gibi bazı araştırmacılar, Konfüçyüsçü ilkelerin (azim, çok çalışmak ve yeni yetenekleri öğrenmek) Güneydoğu Asya bölgesinde ekonomik sürecin şekillenmesine ve sürmesine aracılık ettiğini savunmaktadırlar (House vd., 2004: 240). Hofstede ve Bond (1988: 16) 22 ülkeyi incelemiş ve Konfüçyüs dinamizmi ile ekonomik büyüme arasında 1965-1985 yılları arasında ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Dini inançlar, girişimcilik gibi ekonomik faaliyetlerle genellikle ilişkilendirilmez. Ancak araştırmalarını Max Weber ve Adam Smith'e dayandıran bazı araştırmacılar dini inançların, girişimcilik kararlarında temel bir role sahip olduğu görüşündedirler (Audretsch ve Meyer, 2009). Ersoy (2010: 76) yaşanan bölge ve sosyo-kültürel ortamın, girişimcilik tercihlerine etkisini araştırmış ve sonuç olarak, taşradaki sosyal yapının şehir merkezlerine göre daha güçlü olması nedeni ile sosyal yapının ve dini inançların girişimcilik tercihlerinde daha etkin olduğunu tespit etmiştir. Audretsch ve Meyer (2009) Hindistan'da yaptıkları çalışmada Hinduizm'in ve onunla birlikte süregelen kast sisteminin etkisi altındaki kişilerin günlük işgücüne odaklanmasına neden olduğunu, Müslüman ve Hıristiyan nüfusun ise kendi işlerini başlatmaya daha yakın olduklarını tespit etmişlerdir.

2.2.1.2. Eğitim ve Girişimcilik İlişkisi

Eğitime, insanların sosyal gelişimlerinin desteklenmesinde ve bireylerin toplumla uyumlu olmasını sağlamak amacıyla toplumsal kuralların öğretilmesi konusunda önemli bir görev yüklenmiştir (Eroğlu, 2011: 137-138). Eğitimin genel anlamda dört temel amacı bulunmaktadır (İşçi, 1999: 27):

- Eğitim, bireye kültür kazandırır.
- Eğitim, bireyi toplumsallaştırır.
- Eğitim, bireyi üretken hale getirir.

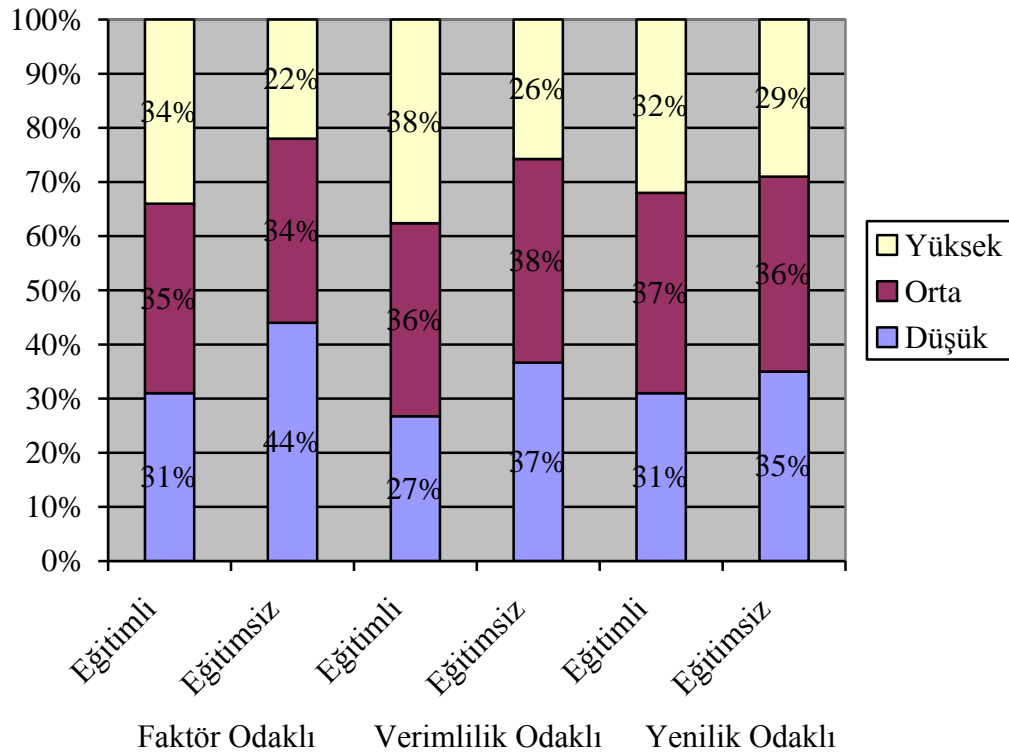
- Eğitim, bireye bağımsızlık kazandırır.

Eğitim, tüm dünyada önemi anlaşılan bir konudur. Nitekim eğitim alma hakkı ile ilgili dünyada kabul edilen Evrensel İnsan Hakları Beyannamesi'nin 26. Maddesine göre, "Herkesin eğitim alma hakkı vardır. En azından ilk ve temel eğitim bedava olmalıdır. İlköğretim mecburi olmalıdır." (Türkiye Büyük Millet Meclisi, t.y.).

Okul eğitimi, sosyo-kültürel yapıya uygun bir şekilde verildiği zaman, toplumsal gelişimi destekleyen güçlü bir araç haline gelebilmektedir (Kağıtçıbaşı, 2007: 152). Eğitimin temel olarak sağladığı üç avantaj vardır. Bunlar (İşçi, 1999: 27):

- Sosyalleşmeyi sağlamak,
- Grup bilincini geliştirmek,
- Bağımsız davranışlar kazandırarak ferdi yaratıcı kılmaktır.

Eğitim ve kişilerin refah düzeyine ilişkin araştırma yapıldığında Şekil 7'de görüldüğü gibi, eğitimsiz bireylerin eğitilmiş bireylerden daha az varlıklı olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu ilişki yenilik odaklı ülkelerden çok, faktör güdümlü veya verimlilik odaklı ülkelerde daha güçlüdür. Bu nedene ek olarak şunlar da söylenebilir: Eğitim bireylerin daha varlıklı olmasına yardımcı olur, varlıklı hanelerden gelen bireylerin eğitime katılmak için daha fazla fırsatı olabilir ve daha zengin aileler çocuklarını daha fazla eğitim almaları konusunda destekleyebilirler. Ayrıca, yoksul bireylerin eğitime ayıracak zaman ya da parası olmayabilir (Martínez vd., 2010: 29).



Şekil 7. Ekonomik Gruplara Göre Eğitimli ve Eğitimsiz Kişilerin Gelir Dağılımı

Kaynak: MARTINEZ, Alicia C., LEVIE, Jonathan, KELLEY, Donna J., SÆMUNDSSON, Rögnvaldur J., SCHOTT, Thomas ve the Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2010) Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/276>, s. 29

Eğitim, birçok nedenden dolayı girişimciliği uyarmak konusunda önemlidir. İlk olarak eğitim, kişilerin bağımsız, özgüven sahibi ve özerk olmalarını sağlar. Bu özellikler yeni bir işe başlarken önemli olan özelliklerdir. İkinci olarak eğitim, kişilerin farklı kariyer alternatiflerinin olduğunu farkında olmasını sağlar. Üçüncüsü, eğitim kişinin ufkunu genişletir, böylece kişilerin fırsatları algılama konusunda daha donanımlı olmalarını sağlar ve son olarak, yeni iş fırsatları geliştirirken kişiler tarafından kullanılan bilgilerin öğrenilmesini sağlar (Verheul vd., 2001: 56-57).

Yapılan araştırmalarda kişilerin başarı arzusunun ön planda tutulduğu eğitim sistemine tabi tutulması ile yaşanan ülkenin ekonomik gelişmesi arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir. McClelland yaptığı araştırmada, okul ders kitaplarının başarı ihtiyacına yönelik betimlemelere yer vermesi ile bu ülkelerin belirli dönemlerdeki

iktisadi büyüme oranları arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (McClelland 1961'den akt. Beugelsdijk ve Smeets, 2008: 916). Bir başka bakış açısına göre eğitim seviyesini yükseltmenin ailenin geliri ile ilişkili olduğu toplumlarda, sermaye sahibi ailelerin çocuklarının yüksek eğitime sahip olma şanslarının diğerlerine göre daha yüksek olduğu ve dolayısıyla girişimcilik konusunda kendilerini yetiştirmelerinin daha kolay olduğu söylenebilir (Buğra, 1997: 298). Dolayısıyla girişimciliğin nitelikli bir şekilde toplumsal yapıda yer alabilmesi için, yürütülmekte olan eğitim sisteminin girişimciliği, yaratıcılığı, bağımsız hareket edebilme kapasitesini, kendi başına isabetli karar verme yeteneğini ve içsel kontrol mekanizmalarının gelişmesini destekleyici nitelikte olması gerekir (Eroğlu vd., 2012: 429).

Eğitimin girişimcilik ruhunu ve inisiyatif almayı etkileyip etkilemediği konusunda bireylerin algılamaları değerlendirildiğinde ülkeler arasında anlamlı farklılıklar bulunduğu tespit edilmiştir. Örneğin Türkiye'deki kişilerin %69'u eğitimin, girişimciliğe yönelik tutumun ve inisiyatifin geliştirilmesinde etkili olduğunu belirtirken %30'u aksini düşünmektedir. Japonya'da ise eğitimin etkili olduğunu düşünenlerin sayısı (katılımcıların %20'si) oldukça azdır (OECD, 2013b). GEM 2001 raporuna göre ise sınırlı eğitim almış kişilerin girişimciliğe katılıma düzeyleri daha düşüktür (Türker ve Selçuk, 2009: 143). Gelderen vd. (2008: 553) yaptıkları çalışmada üniversite işletme okullarının girişimciliğe nispeten olumlu bakma eğiliminde olduklarını ve sosyal normlara olumlu destek olduklarını ifade etmektedirler. Vinogradov ve Kolvereid (2007) tarafından yapılan çalışmada menşei ülkede ortalama eğitim düzeyinin göçmenlerin kendi işinin sahibi olması ile arasında önemli ölçüde olumlu ilişkili bulunmuştur.

Girişimcilik etkinlikleriyle ilgili bilgi ve becerilerin eğitim yoluyla verilmesi ile öğrencilerin kendi işlerini kurmaları arasındaki ilişkinin varlığı, birçok yazar tarafından kabul edilmekle beraber, bazı yazarlar ise resmi eğitimin genelde girişimciliği teşvik etmediğini, hatta işletmecilik ile ilgili resmi eğitimlerin öğrencileri, çoğunlukla halihazırda kurulu olan işletme ve işyeri boyutuna hazırladıklarını iddia ederler. Bu anlamda, bu tür eğitimler yüzünden öğrenciler, iş yaratma değil de iş bulma zihniyetine yönlendirilmekte ve böylece yaratıcılıkları ve

girişimcilik özellikleri körelmektedir (Peterman ve Kennedy, 2003; 129-144'den akt, Eroğlu vd., 2012: 430). Üniversitelerdeki teorik girişimcilik eğitiminin, girişimci öz yeteneklerini açığa çıkarmada yeterli olup olmadığını ortaya koymak üzere yapılan başka bir araştırmanın sonuçlarına göre, girişimcilik eğitimi alan öğrenciler ile girişimcilik eğitimi alamayan öğrenciler arasında, girişimcilik nitelikleri açısından anlamlı bir fark olmadığı ortaya çıkmıştır. Yine bu araştırma bulgularına göre, "uygulamalı girişimcilik eğitimi" alanlarda fiilen iş kurma ve işe başlama eğiliminin belirgin bir şekilde arttığı görülmüştür (Tağraf ve Halis, 2008: 103-104).

2.2.1.3. Aile ve Girişimcilik İlişkisi

İnsan gelişimi biyolojik olgunlaşma ve sosyalleşme sürecinden oluşmakta, yaşam boyunca süren sosyalleşme süreci, sosyo-kültürel etkileşimi içinde barındırmaktadır (Kağıtçıbaşı, 2007: 47). Bu etkileşimlerde farklı toplumsal kurumlar, toplumun düzenlenmesi yönünde farklı roller oynamaktadırlar. Bu kurumlardan biri de ailedir. Sosyal çevre kapsamında aile, belki de en önemli faktördür. Aile, toplumun temel unsurlarından biridir ve yapısı itibariyle toplumun sosyal yapısına, değerlerine ve normlarına bağlıdır (Kağıtçıbaşı, 2007: 109). Aile kurumu, her sosyal/kültürel sistemde kadın-erkek ilişkilerinin düzenlenmesi ve doğan çocuğun tüm ihtiyaçlarının giderilmesi konusunda sorumludur. Bununla birlikte, kültürel değerlerin kuşaklararası aktarılmasında aileye büyük bir rol yüklenmiştir (Güvenç vd., 1987: 237).

Toplumdaki değişimler aile kültürünü ve dolayısıyla aile içindeki tüm bireyleri etkisi altına almakla birlikte çocukların sosyalleşmesi sürecinde toplum kültürünün yaratılması, yaşatılması ve korunması konusunda da yükümlülükleri sahiptir. Çocuklar kültüre ilişkin genel bilgileri ve aile içinde oluşturulmuş daha öznel kültürel alt yapıları ailelerinden öğrenirler (Eroğlu, 2011: 116). Çocukların kültürlenme sürecinde aile ve dolayısıyla onların inanç ve değerler sistemi önemli rol oynamaktadır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken konu ebeveynlerin amaç, inanç ve değerlerinin, toplumsal değerleri yansıtmakla birlikte bunlarla aynı şey olmadığıdır. Ebeveynlerin değerleri, toplumsal değerlerden daha etkilidir, çünkü bu değerler davranışlara dönüşmektedir ve onları somutlaştırmak daha kolaydır

(Kağıtçıbaşı, 2007: 58). Bu bağlamda aile, toplumsal kültürün pratik anlamda hayata geçirildiği en küçük yapı taşıdır (Eroğlu, 2011: 116).

Bu durumda kan bağına her ilişkide önemli bir etken olduğu, bireylerin doğuştan itibaren belirli bir ilişki düzenine sahip olduğu ve grup etkinliklerinin de kan bağı ile belirlendiği ifade edilebilir. Aile, bünyesindeki tüm bireyleri kapsamakla ve onları korumakla birlikte, her bir bireyin de bu sisteme katkı sağlayarak bütünlüğü korumaya çalıştığı bir yapı söz konusudur. Bu yapıda eğitim fırsatları, din eğitimleri, kurallar vs. davranışları şekillendiren bazı yapı taşları yer almaktadır (Lipson, 1997: 153). Bunlarla birlikte aile içinde çocuklara bakış açısı da oldukça önem arz etmektedir. Örneğin çocuğa verilen değer; ekonomik ve psikolojik değer şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Çocuğa yüklenen ekonomik değer, çocukların aile için daha fazla ekonomik katkı sağlaması ve ev işlerine yardım etmek şeklinde yönlendirici davranışların ortaya çıkmasına neden olurken, psikolojik değer çocukların bireysel gelişimlerini destekleyici nitelikte davranışlarla sonuçlandığı tespit edilmiştir (Kağıtçıbaşı, 2007: 55-56). Ayrıca ailenin sosyo-ekonomik düzeyi de kişilerin farklılaşmasına neden olmaktadır. Örneğin İstanbul'un düşük gelir bölgelerinde yaşayan annelerle yapılan bir çalışmada sonuç olarak annelerin çocukla doğrudan etkileşimlerinin en az düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'de yürütülen bir başka çalışmada altı binden fazla anneyle görüşülmüş ve katılımcıların %73'ünün "çocuğun büyükler konuşurken söze karışmasını" kabul edilemez bulduklarını belirtmişlerdir (Kağıtçıbaşı, 2007: 77). Bu durum Hofstede'in örgütler üzerinden yürüttüğü araştırmada kullandığı güç mesafesinin toplumsal bazda Türkiye'ye uyarlamasının iyi bir kanıtı olabilir. Amerika'da ise durum farklıdır. Amerika'daki ebeveynlerin çocuk konuştuğunda diğer kişi ile konuşma kesilerek tüm ilgilerini çocuğa verdikleri tespit edilmiştir. Güç mesafesinin yüksek olması, sosyo-ekonomik düzeyin düşük olması ve dolayısıyla çocuklara sağlanan öğrenme çevresi ve bunun sonucunda oluşan kültür farklılıkları çocukların gelecekte dil yeteneklerinin ve okul performanslarının diğerlerine göre daha kötü olmasına, bir yetişkin olarak toplumda dezavantajlı olmalarına neden olmaktadır (Kağıtçıbaşı, 2007: 77-78).

Ailenin yönetilme tarzı (babaerkil/anaerkil, otoriter/demokratik), genel olarak ailedeki iklim, ailedeki bireylerin eğitim durumları, meslekleri ve iş tecrübeleri gibi

faktörler, çocukların girişimci özelliklerini ve bu yönde davranma eğilimlerini arttıran ya da azaltan faktörler olmaktadır. Ailenin, erken yaşlardan itibaren çocuklarını deneyim kazanması için cesaretlendirmesi ve desteklemesi, kişinin girişimcilik duygusunu geliştirmektedir. Tüm bunlara karşıt bir şekilde çocuğun eleştirilmesi, engellenmesi ve cezalara maruz kalması ise, kişilerde suçluluk duygusunun baskın olmasına ve başarısızlık korkusuna yol açmaktadır (Güney, 2008: 220). Ataerkil aile/toplum yapılarında, ailenin etkisi, ebeveynlerin birey üzerindeki yoğun kontrolü ve itaat kültürü çok baskındır. Bu tür yapılarda yaratıcılık, yenilikçilik, deneyimlere açıklık, risk almak gibi girişimcilikle özdeşleştirilmiş niteliklerden ziyade sosyalleşme ünitesi olma özelliği ön plana çıkar. Aile yapısının, bireysel dinamizm ve özgür emek yönelimli olması, girişimci bireylerin ve kültürel yapıların ortaya çıkması ile sonuçlanır (Aytaç ve İlhan, 2007: 108).

Yapılan araştırmalarda girişimcilik davranışının çocukluğun ilk dönemlerindeki deneyimler tarafından şekillendirildiği belirtilmiştir. Başarılı girişimcilerin psikolojik olarak değerlendirildikleri araştırmada, girişimcilerin yüksek düzeyde bağımsızlık ihtiyacı, kendine güven ve özerk olma özellikleri taşıdıkları tespit edilmiştir. Bu özelliklerin ise, ebeveynlerle gerçekleşen iletişim sonucunda şekillendiği savunulmaktadır (Güney, 2008: 220). Bazı araştırmacılar girişimcilikte rol model olarak aile olgusunu değerlendirmişlerdir. Bu bakış açısıyla aile, çocuğun yaşamının ilk aşamasından itibaren çocuk için bir rol modelidir; aile, kendi değer, davranış kalıplarını ve duygularını doğal olarak çocuğa yansıtır. Ailenin, dışa dönük, başarı yönelimli, atak ve üretken yaşantısı, çocuk üzerinde erken girişimci eğilimlerin oluşmasına hizmet eder (Aytaç ve İlhan, 2007: 107). Drennan vd. (2004) aile işletmeciliği deneyiminin, kendi işini kurma konusunda algılanan imkanları ve algılanan cazibeyi olumlu şekilde etkilediğini göstermişlerdir. TÜSİAD'ın yaptığı bir araştırmada modern aile yapılarının önemini açığa çıkaran bulgular elde edilmiştir. Örneğin, girişimcilerin %62'si gibi büyük bir çoğunluğunun ilk girişimcilik becerilerini aile ortamında kazanmış oldukları tespit edilmiştir. Bu girişimciler, yaşadıkları çocukluk ve yakın aile çevresinin kendilerini yarışmacı ve mücadeleci kıldığını belirtmişlerdir (Aytaç ve İlhan, 2007: 108).

2.2.1.4. Devlet ve Girişimcilik İlişkisi

Varlığı, toprak, halk ve otoriteye bağlı olan devlet ile ilgili farklı tanımlamalar mevcuttur (İşçi, 1999: 36). Weber devleti, güç ve otorite; Gerth ve Mills, belirli sınırlar içinde meşru fiziksel güç kullanımını iddiasında bulunan bir insan topluluğu; Machiavelli ve Hobbes ise elitler tarafından kullanılan güç şeklinde tanımlamışlardır. Devlet, beş özellik kullanarak açıklanabilir. Bunlar (Türköne, 2011: 74):

- Egemenlik: Tüm toplum üzerinde mutlak ve sınırsız iktidarı ifade eder.
- Kamusalılık: Kolektif karar alınması ve uygulanması.
- Meşruluk: “Ortak iyi” ve toplum çıkarlarının maksimize edilmesi.
- Hükmetme: Yasalara uyulmasını sağlama ve uymamanın cezalandırılması.
- Coğrafi alan: Belirlenmiş sınırlar içinde koşulsuz, herkesi bağlar.

Yukarıda bahsedilen beş özellik bağlamında değerlendirildiğinde belirli bir coğrafi bölgede, mutlak egemenliğe sahip bir kurum olan devlet, himayesinde bulundurduğu herkesi ve her şeyi bağlayan, maksimum refaha ulaştırmaya yönelik kararlar alır ve bu kararlara uyulmaması durumunda devletin cezai müeyyideler uygulamaya hakkına sahip olması nedeniyle toplumsal yaşamı şekillendirdiği söylenebilir. Devletin tüm yaşam alanında varlığını hissettirdiği ve kamu düzenini sağlamak şeklindeki klasik fonksiyonunun yanı sıra günümüzde modern toplumlarda devlet, kurumlar ve kişiler arası ilişkileri koordine etmekle birlikte, eğitim, sağlık, ulaştırma ve ekonomik faaliyetler gibi genel çalışmalarını da yürütmektedir. Bunlarla birlikte devlet, takip ettiği sosyal politikalar aracılığıyla insan davranışlarını da şekillendirebilmektedir (Eroğlu, 2011: 135-136).

Devletin var olmasının altında yatan en temel neden, insanların devletin sağladığı hizmetlere ihtiyaç duymasıdır. Bu bağlamda devleti tanımlayabilmek için devlet yönetiminin yaptıklarını analiz etmek gerekir (Lipson, 1997: 150). S. Hall’e (1999: 98) göre “Devletin amacı, her zaman geniş kitlelerin uygarlığını ve ahlakını, üretimin ekonomik aygıtlarının sürekli gelişmesinin gereklerine göre uyarlamaktır”. Dolayısıyla şöyle bir sonuca ulaşılabilir: Devlet, insan yaşamını şekillendiren en yüksek güce sahip etmendir. Bu bağımlılıklar olmadan insanın yaşayabilmesi için ancak yeryüzünde herhangi bir ülkeye dahil edilmeyen topraklar olması gerekir ki böyle bir şey de gerçekte yoktur.

Yapılan bir araştırmaya göre sanayi işletmelerinin biçimlenmesinde farklı önem derecelerine sahip üç grup etken bulunmaktadır. Bunlar: Örgüt yapısının ya da girişimcilik stratejisinin benimsenmesindeki ekonomik rasyonalitenin ön plana alındığı piyasa kaynaklı etkenler, kültürel unsurlar ve örgüt faaliyetlerinin uyum sağlamak zorunda olduğu politik ortamın tarihsel süreçte şekillenmiş otorite ilişkileri üzerinde duran “politik iktisat” ya da “otorite” yaklaşımıdır (Buğra, 1997: 48-49). Devlet, sadece yönetme şekli ile girişimcileri etkilememektedir, bununla birlikte devletin izlediği politikalar ve iş adamları ile ilişkileri (özellikle bireyselleştirilmiş ilişkiler) yapılan girişimlerin boyutlarını ve çeşitlerini belirleyici bir etkidir. Bununla birlikte devletin amacı, her zaman geniş kitlelerin uygarlığını ve ahlakını, üretimin ekonomik aygıtlarının sürekli gelişmesinin gereklerine göre uyarlamaktır (Hall, 1999: 98).

2.2.1.5. Göçmenlik ve Girişimcilik İlişkisi

Bugün dünya çapında 210 milyondan fazla göçmen vardır ve uzun vadeli eğilimler, önümüzdeki yıllarda bu trendin artacağını göstermektedir. 2000 yılından bu yana göçmen sayısı 50 milyonu aşmıştır. Amerika’da yarım milyondan fazla göçmen girişimci bulunmaktadır. Göçmen kuruculu şirketler içerisinde dünyaca ünlü ve marka değerleri yüksek Google, Ebay ve Sun Microsystems şirketleri de bulunmaktadır (Vorderwülbecke, 2012: 42). Dolayısıyla göç artık küresel bir olgu haline gelmiş ve sadece göç eden kişiyi değil, göçü kabul eden ve göçe izin veren tarafları da etkilemektedir. Bu etkileşimler durumsallık bağlamında yerelde ortaya çıkmayan şeylerin yeni bölgelerde ortaya çıkmasına da sebep olabilmektedir. Bu dinamik etkileşim nedeniyle göç ve girişimcilik olgusunun iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir.

İnsanlar, göç ettiklerinde gittikleri ülkenin yerli halkıyla ve diğer göçmenlerle etkileşime girerler ve bu durum doğal olarak bu göçmenlerin davranış ve düşünüş tarzlarında değişiklikler meydana getirir ki bu süreç kültürlenme olarak ifade edilir (Hogg ve Vaughan, 2006: 675). Kültürel etkileşim olarak da ifade edilen bu süreçte farklı kültürel gruplardan gelen göçmenler, ev sahibi toplumla çatışmaları en aza indirmek için kendi kültürel değerlerini asimile ederler ve bu toplumun değerlerini benimsemeye çalışırlar (Hagger vd., 2007: 4). Ancak birçok çalışmada göçmen

grubun, dil yetersizlikleri, kültürel uyumsuzluk, iletişim ve bağlantı eksikliği gibi nedenlerden dolayı düzenli iş piyasasına girmelerinin zor olduğu tespit edilmiştir (Şahin vd., 2007: 10). Göçmenlerin işgücü içerisinde yeri değerlendirildiğinde, eğer yüksek nitelikli göçmenlerin girişi söz konusu ise, bu durum alıcı ekonomiler açısından kalifiye işgücü sağlaması nedeni ile faydalı olabilmektedir. Ancak diğer taraftan göç ekonomilerinde, yüksek nitelikli kişilerin “beyin göçü” gelişme potansiyelini düşürdüğü için kaygı uyandırıcı olabilmektedir. Geçmişte göçmenler, bağımlı çalışanlar olarak görülmüştür. Ancak son dönemlerde göçmenlerin kendi işini sağlayabileceği ve dolayısıyla ekonomik gelişme ve sosyo-ekonomik entegrasyon için katalizör olabilecekleri kabul edilmeye başlanmıştır. Ekonomiyle ilgili yapılan ampirik çalışmalar, kendi işini kurma konusundaki motivasyonlarının yanı sıra, göçmenlerin göçmen olmayanlardan girişimcilik faaliyeti ve serbest meslek tutumları konusunda birbirinden farklı olduğunu ortaya çıkarmıştır (Vorderwülbecke, 2012: 42). Neoklasik beşeri sermaye teorisinin varsayımına göre ise göçmenler, yaşamları boyunca hayatlarını idame ettirebilecekleri kazançlarını maksimize etmek için risk üstlenmek isteyen, kendi kendine seçilmiş bir grubun rasyonel bireylerdir. Risk alan kişiler olarak diğer gruplara göre daha dinamiklerdir ve doğal olarak serbest mesleğe sahip olmaya daha eğilimlidirler (Constant vd., 2003: 2-3). Bununla birlikte etnik öncelikler, göçmenlerin toplumsal süreçte geç kalmalarına neden olabilmektedir ki bunun nedeni yerel davranışlar, dil ve tutumlardır. Göçmenlerin bu geri kalma pozisyonundan kurtulmak için kullanabilecekleri yollardan biri girişimci olmaktır (Verheul vd., 2001: 29-30). Göçmenler ve azınlık göçmen grupları gibi sosyal sisteme uyum sağlayamamış olan kişilerin sosyal pozisyonları, onları kendi işinin sahibi olmaları konusunda itici bir güç oluşturur. Bu bağlamda kendi işinin sahibi olmak sadece yaşamını kazanmak değil, tanınma ve sosyal kabulün de yoludur (Şahin vd., 2007: 6). Göçmenler bu süreçte genel işgücü piyasasına girme hakkını elde etmek için stratejik olarak etnik niş ekonomisinin bağlantılarını geçici bir pozisyon olarak kullanabilmektedirler (Schmidtke, 2011: 363).

Amerika’daki göçmenlerin kendi işini kurma deneyimine ilişkin yapılan bir çalışmada, kendi işini kuran göçmenlerin sadece ücret karşılığı çalışan göçmenlerden değil, aynı zamanda kendi işini kuran yerlilerden daha yüksek gelir elde ettiği tespit edilmiştir. Bir başka çalışmanın bulgularına göre, göçmen işçiler ile kendi işini kuran

göçmenler arasında eğitim ve kazanç bakımından önemli farklılıklar bulunmaktadır. Girişimciler daha iyi eğitime sahiplerdir ve göçmen işçilerden daha fazla kazanırlar. Almanya'daki Türk göçmenlerle ilgili yapılan başka bir çalışmada kendi işini kurmaya yönelim için farklı sebepler bulunmaktadır. Bunlar iki ana başlık altında incelenebilir: İlk olarak işsizlik, sınırlı yükselme olanağı, bugüne dek süren biçimde toplumsal tanınma eksikliği, çocukların geleceğini garanti altına alma gibi nedenler çerçevesinde mesleki gelecekte emin olmama yer alırken, ikinci tür nedenler ise bağımsızlık, sosyal yükselme, yüksek gelir, iyi bir iş fikri gibi pozitif motivasyonlardır. Bağımsızlık ve yüksek gelir, ankete katılanların üçte ikisinden daha fazlası tarafından anılmıştır. Girişimcilik yoluyla elde edilen sosyal yükseliş yalnız girişimcilerin özgüvenini değil, Almanya'da yaşayan tüm Türk toplumunun kendini algılama biçimini olumlu biçimde etkilediği savunulmaktadır (Şen vd., 2007: 30). Bir başka çalışmada yüksek seviyede kendi işinde çalışma durumunun olduğu ülkelerden göç edenlerin yeni ülkede de daha çok kendi işinde çalıştıkları tespit edilmiştir (Constant vd., 2003: 4-5).

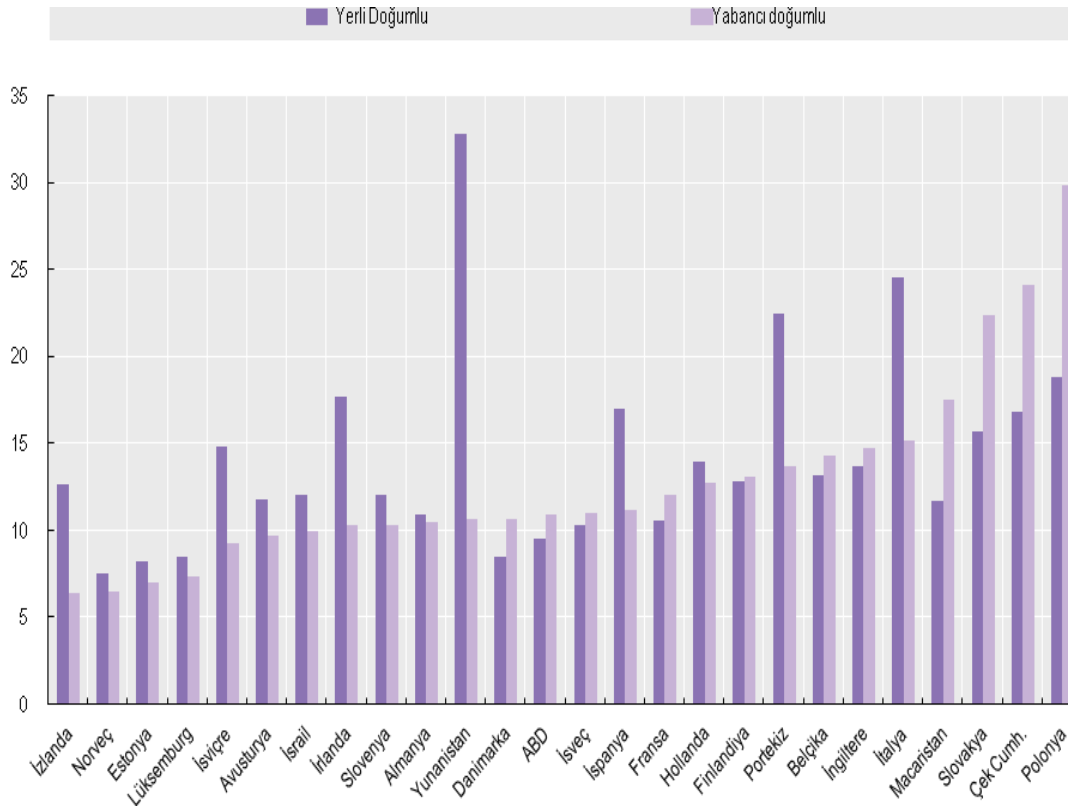
Dünyadaki bölgeler bazında göçmenlerin ve göçmen olmayanların girişimciliğe yönelik aktiviteleri değerlendirildiğinde bölgesel farklılıklar olduğu görülmektedir. Tablo 4'te kuşaklar ve göçmenlik olgusu bağlamında girişimcilik oranları gösterilmiş ve bu veriler değerlendirildiğinde Sahra Güneyi Afrika'da, Orta Doğu-Kuzey Afrika'da (ODKA), Asya'da, Güney ve Merkez Amerika bölgesinde göçmenlerin her zaman yerli halktan daha çok girişimcilik faaliyetinde bulunduğu ve bunun her iki kuşakta da sürdüğü, diğer bölgelerde ise kuşaklara bağlı farklılıklar ortaya çıktığı görülmektedir. Bu bulgulara paralel bir şekilde Godley de (2001) etnik girişimciliği ve kültür ekonomisini araştırmış; Yahudi göçmenlerin 1880-1914 yılları arasında New York ve Londra'daki kültürlerini ve girişimcilik davranışlarını ve mesleki ve popülasyon istatistiklerini incelemiş ve Londra'daki Hıristiyanların New York'dakilerden daha az girişimci olduğunu tespit etmiştir. Sonuç olarak pragmatizm, kendine güven, takım çalışması, grup içi dayanışma ve girişimciliğin kültür tarafından etkilendiği; göçmenlik olgusunun da kültürden payını aldığı ve duruma göre girişimcilik olgusu bağlamında farklılaşabildiği tespit edilmiştir.

Tablo 4. Dünyadaki Bölgeler Bazında Göçmen ve Göçmen Olmayanların Toplam Girişimcilik Etkinliği (TGE) Oranlarının Karşılaştırılması (%)

Dünyadaki Bölgeler	1. Kuşak		2. Kuşak		Göçmenler
	TGE (Göçmen)	TGE (Yerli)	TGE (Göçmen)	TGE (Yerli)	TGE
ABD	16,4	11,7	12,3	15,9	12,9
Batı Avrupa	8,2	10,7	7,9	16,1	6,1
Doğu Avrupa	8,0	4,7	9,9	13,3	8,2
Asya	11,7	3,9	9,8	7,5	9,4
Güney ve Merkez Amerika	17,1	1,5	17,5	3,5	18,8
ODKA	10,6	1,4	12,3	4,2	9,3
Sahra Güneyi Afrika	31,3	1,8	30,4	3,5	26,8

Kaynak: VORDERWÜLBECKE, Arne (2012) "Entrepreneurship and Migration", *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*, Babson, s. 44.

Ekonomik kümeler bazında değerlendirme yapıldığında, iş kurmak için bekleyen göçmen girişimcilerin oranı, verimlilik odaklı ekonomilerde %25 (göçmen olmayanlar %16), faktör odaklı ekonomilerde %23 (göçmen olmayanlar %9) ve yenilik odaklı ekonomilerde %20 (göçmen olmayanlar %14)'dir (Xavier vd., 2012: 9). OECD'nin Avrupa Birliği (AB) üyeleri üzerinde yaptıkları araştırmaya göre de göçmenler, yerli halktan daha çok kendi işlerinde çalışmaktadırlar. Tablo 5'te OECD (2013c) tarafından yapılan çalışmaya göre seçilmiş bazı ülkelerde yapılan, başka yerde doğanlar ile yerliler arasında kendi işinde çalışma oranları karşılaştırmaları görülmektedir. 26 ülke üzerinde yürütülen bu araştırmada, sadece 15 ülkede yerli olanların yabancılara oranla daha yüksek oranda kendi işinin sahibi oldukları görülmektedir. Diğer ülkelerde ise yabancıların daha yüksek seviyede olduğu çarpıcı bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5. Doğum Yeriine Göre Kendi İşinde Çalışma Oranları

Kaynak: OECD (2013c), "Self-Employment Rates of Migrants", *OECD, Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.

Tüm bu gelişmeler değerlendirildiğinde, girişimcilik kültüründe göç olgusunun önemli bir yerinin olduğu verilerle kanıtlanmış durumdadır. Araştırmalarda girişimcilikle ilgili göçmenlik durumunun (iç göçmenlik ve uluslar arası göçmenlik), göç edilen ülke ve bu ülkenin kültürel alt yapıları bağlamında incelenmesi daha güvenilir sonuçların elde edilmesini sağlayacaktır.

2.3. Ulusal Kültür Boyutları ve Girişimcilik Üzerine Etkileri

İnsanlar, birer atom parçası gibi bağımsız karar vericiler değildir. İnsanlar sosyal ilişki ağlarından etkilenirler; herhangi bir faktörün olmadığı bir boşlukta işletme kurma kararı vermezler, aksine çevredeki diğerlerinin etkisi altındadırlar ve onlara danışır (Aldrich ve Cliff, 2003: 577). Bu noktada şöyle bir soru ile karşılaşılır: "Girişimcilik nitelikleri evrensel midir; her yerde geçerli tek bir uygulama var mıdır, yoksa kültürler arasında sistematik olarak farklılaşır mı?". Bu

soruya cevap vermek için yapılan çalışmalar, girişimcilerin ulusal kültürden etkilendiklerini ve dolayısıyla kültürün girişimciliğin yapısında değişiklikler oluşturduğunu göstermiştir (Thomas ve Mueller, 2000: 290).

Kültür, bir grubun üyelerini diğerlerinden ayıran kolektif değerler sistemi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu nedenle ulusal kültür, örgütleri, çevreyi ve bunların diğerleriyle ilişkilerini kavramak ve anlamak için toplum üyeleri tarafından kullanılan referans çerçevesi görevi görmektedir. Ulusal kültür, o kültürün parçası olan toplum ve kurumlar tarafından düzenlenen kültürel değerleri yansıtır. Tüm bu açıklamalar ışığında çalışanların davranışlarının kültür tarafından etkilendiği argümanı, kültürün stratejik karar vericiler olarak girişimcilerin davranışlarını da etkilediği tezini doğrulayıcı niteliktedir (Kreiser vd., 2010: 961; Thomas ve Mueller, 2000: 298). "Bireyler, belli bir kültürel geleneğin taşıyıcıları olmakla kendileri oluyorlar. Yani kişinin kimliğinin temelleri, belli bir inanç sisteminin ve buna eşlik eden duygu ve etkileşim biçimlerinin içselleştirilmesiyle oluşuyor". Bu bakımdan kültür üyelerini üç boyutta etkisi altındadır. Bunlar: zihinsel düzeyde; belli bir zihinsel şemaya sahip olmak, fiziksel düzeyde; temel bedensel yeteneklere sahip olmak ve toplumsal düzeyde; ilişkilerde belli bir davranış göstermek (Fay, 2012: 80). Belirli bir gruba ya da topluma özgü değerlerin temel sistemi olarak kültür, bazı kişilik özelliklerinin gelişimini şekillendirir ve bireylerin başka toplumların üyesi bireylerden daha farklı davranışlar sergilemelerine sebep olabilir (Mueller ve Thomas, 2000: 58).

Ulusal kültürün tespit edilmesi amacıyla farklı çalışmalar yürütülmüş olmakla birlikte bu konuda en bilinen araştırma Hofstede'in elli ülkedeki IBM çalışanlarından elde ettiği veriler üzerinde yürüttüğü çalışmadır. Bu çalışma sonrasında dört boyut tespit edilmiştir* (Hofstede vd., 2010: 30):

- Otoriteyle ilişkiyi içeren sosyal eşitsizlik
- Birey ve grup arasındaki ilişki
- Erillik ve dişilik kavramı

* Dört boyuta daha sonra uzun zaman yönelimlilik, normatifliğe karşı pragmatiklik ve hoşgörüyü karşı baskı boyutlarının eklendiği tespit edilmiştir (The Hofstede Centre-b, t.y.).

- Belirsizlik ve karmaşayla başa çıkma yolları

Bir diğer önemli çalışma, Küresel Liderlik ve Örgütsel Davranış Verimliliği (Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness-GLOBE)'dir. Bu çalışma Hofstede'in kullandığı boyutlara eklemeye yaparak dokuza çıkarmıştır. Bunlara yönelik ikili karşılaştırma aşağıdaki gibidir (Hofstede vd., 2010: 41-42):

<u>GLOBE</u>	<u>Hofstede</u>
• Güç mesafesi	(aynı şekilde değerlendirilmiştir)
• Belirsizlikten kaçınma	(aynı şekilde değerlendirilmiştir)
• Toplumsal kolektivizm	Kolektivizm
• Grup içi kolektivizm	
• İnsan yönelimlilik	
• Kendine güvenme/Girişkenlik	Erillik-dişilik
• Cinsiyet eşitliği	
• Performans yönelimlilik	
• Gelecek oryantasyonu	Uzun dönem oryantasyonu

Kültürün girişimcilikle ilgili farklılaştırdığı bazı temel alanlar vardır. Bunlar Pütz (2003: 559):

- Temel kültürel altyapının, bilginin değişimi konusunda belirleyici bir önemi vardır.
- Yerel kültür tarafından şekillenen ve kültürü şekillendiren bölgesel kurumlar, yerel Pazar davranışlarından risk almaya ve tutuma kadar her şeyi tanımlayan ve topluluğu birleştiren paylaşılan anlayışları içerir.
- Bölgesel temelli kültürler, paylaşılan değer ve kültür etrafında şekillenen yüksek derecede karşılıklı güven ve anlayış, yüz yüze iletişimden kaynaklanan inovasyon ve ekonomik aktiviteler için bir temel oluşturmaktadır.

Ulusal kültürü açıklamak için kullanılacak farklı çalışmalar bulunmasına rağmen bu çalışmada House vd. (2004) tarafından geliştirilen GLOBE çalışması, kültürü geniş bir yelpazede ele alması nedeniyle tercih edilmiştir. Bu çalışmada ele

alınan dokuz kültür boyutu ve bunların girişimcilikle ilişkileri izleyen bölümlerde açıklanmıştır.

2.3.1. Güç Mesafesi

Güç mesafesi, sosyal yapıda güce sahip olanın gücü olmayan üzerindeki etkisini gösteren kişilerarası etkileşimin genel bir ölçüsüdür (Bwisa ve Ndolo, 2011: 22). Düşük güç mesafesinin egemen olduğu kültürlerde kişiler arasındaki eşitsizlikler minimize edilir. Örneğin aileler, çocuklarına, öğretmenler öğrencilerine eşit davranırlar. Sosyal ilişkiler dikkatli bir şekilde yürütülür. Toplumun gelirlerinin farklılaşması düşük düzeydedir, ilaveten bu durum vergilerle engellenir. Genellikle örgütlerde katımlı yönetim teorileri uygulanır. Toplumun önemli kurumlarından biri olan örgütlerde, ademi-merkeziyetçilik popülerdir. Oldukça az denetleyici personel vardır ve üst ve alt kademelerde maaş aralığı dardır. Yöneticiler kendilerinin ve çalışanlarının tecrübelerine güvenirlir (Hofstede vd., 2010: 72-76-83).

Yüksek güç mesafesinin olduğu toplumlarda ise, bireyler arasında eşitsizlik olması beklenmektedir ve bu istenmektedir. Toplumun gelirlerinin farklılaşması yüksek düzeydedir, ilaveten bu durum vergilerle arttırılır. Daha az güçlü olanların diğerlerine karşı bağımlı olması beklenir. Aileler, çocuklarına itaati öğretirler. Aileye ve daha yaşlı olan akrabalara saygı, temel ve yaşam boyu sürecek bir erdemdir. Haklar üzerinde hüküm sürülebilir; her kim gücü elinde tutuyorsa haklıdır ve iyidir. Güç, geleneklere veya aileye, karizmaya ve güç kullanma yeteneğine bağlıdır. Güç odaklı yönetimi destekleyen tarihsel örnekler: Konfüçyüs, Plato, Makyavelli (Hofstede vd., 2010: 72-76-83). Güç mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda güç, mutlak hiyerarşi ve kontrol mekanizmaları konusunda eşitsiz bir dağılım göstermektedir, örgütsel seviyeler arasında daha az iletişim vardır ve yüksek pozisyonlarda bulunanlara karşı çalışanların hürmetkar ve itaatkar olması beklenir (Kreiser vd., 2010: 961). Güç mesafesinin yüksek ve düşük olduğu kültürlerin özellikleri özet olarak Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Güç Mesafesi Boyutunun Özellikleri

<i>Parametreler:</i>	<i>Güç mesafesi boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Güç mesafesi boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
1. Sosyal adaletsizlik	Toplum, çeşitli kriterlere göre sınıflara ayrılmıştır.	Toplumda yüksek oranda orta sınıf vardır.
2. Gücün dayanakları	Gücün dayanağı sabittir ve zor bulunur.	Gücün dayanağı geçicidir ve paylaşılr.
3. Gücün rolü	Güç, sosyal düzeni, işkisel uyumu ve görev istikrarını sağlayıcı olarak görülür.	Güç, yolsuzluk, baskı ve hakimiyet olarak görülür.
4. Sosyal hareketlilik	Yukarıya doğru sınırlı hareket vardır.	Yukarıya doğru fazla hareket vardır.
5. Bilgi kontrolü	Bilgi, yetelleştirilmiştir ve sınırlandırılmıştır.	Bilgi, paylaşılr.
6. Yönetim	Farklı gruplar (kadınlar gibi), farklı katılım düzeyine sahiptirler ve demokrasi, eşit fırsatları garanti etmez.	Tüm gruplar, eşit katılım düzeyine sahiptirler ve demokrasi, tüm herkes için gelişme ve fırsatlar konusunda tam eşitlik sunar.
7. Yöreye özgü uyum ve bağımsızlık	Güçlü yerli olmayan tarihi etkiler vardır ve bağımsızlığa toplumsal olarak yeni geçilmiştir.	Güçlü yerli tarihi etkiler vardır ve bağımsızlığa toplumsal olarak geçileli uzun zaman olmuştur.
8. Sivil özgürlük	Sivil özgürlük zayıftır ve kamusal yolsuzluk yüksektir.	Sivil özgürlük yüksektir ve kamusal yolsuzluk düşüktür.
9. Kaynaklar ve yetenekler	Sadece çok az insan kaynaklara, yeteneklere ve becerilere erişebilir, hayat beklentisi ve insan gelişimi düşük düzeydedir.	Eğitime katılmada geniş kitlelerin olması gibi bağımsızlık ve girişimci inisiyatifler için araçlara, kaynaklara ve yeteneklere kitlesel olarak ulaşılabilir.
10. Tüketim	Tüketimde yüksek düzeyde büyüme oranı ve kaynakların koordine edilmesine yüksek düzeyde ihtiyaç vardır.	Tüketimde olgunlaşmış büyüme oranı ve kişi başına satın alma gücü yüksektir.

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 536.

Tarihsel bağlamda girişimcilik olgusu değerlendirildiğinde, bu süreçte başarılı iş adamlarının toplumun üst katmanlarının üyeleri olduğu ortaya çıkmaktadır. Güç mesafesinin yüksek olduğu kültürlerde yeni bir iş kurmak, bireylerin toplumdaki yerlerini farklılaştırarak güç dengesizliğini değiştireceğinden, bireylerin girişimde bulunması desteklenen bir şey olmayacaktır. Bu nedenle bu tür toplumlarda yeni bir iş kurma ihtimalinin düşük olması beklenebilir (Günay ve Göktan, 2012: 42). Başka bir çalışmada güç mesafesi daha farklı bir bakış açısıyla ele alınmış; girişimcilerin, yüksek güç aralığı özelliğini göstermeye yönelik olduğu savunulmuştur. Özellikle kültürün yüksek ya da düşük güç aralığında olması veya olmamasının önemli olmadığı; yüksek güç mesafesinin girişimcilerin kişilik özelliği olarak olduğu ifade edilmiştir (Liñán ve Chen, 2009: 597-598).

Güç mesafesinin düşük olduğu kültürlerde ise yöneticilerin daha çok özerkliğe sahip olduğu, bürokrasiyi daha düşük hiyerarşiyle yönettiği, bu nedenle güç mesafesi yüksek olan kültürlerdekilere göre daha fazla risk alma davranışı gösterdikleri tespit edilmiştir (Özgen, 2012: 74). Risk alma davranışı, daha önce de belirtildiği gibi girişimciliğin önemli tetikleyicilerinden biridir. Bunu doğrular nitelikte Vinogradov ve Kolvereid (2007) tarafından yapılan çalışmada, düşük güç aralığına sahip ülkelerden göç eden kişilerin kendi işlerinde çalışmasının daha olası olduğu tespit edilmiştir. Demirel ve Tikici (2004) ve Terrence ve Ulijn de (2004: 173) güç mesafesinin düşük olduğu toplumlarda girişimcilik ortamının oluştuğunu tespit etmişlerdir. Yapılan başka bir çalışmaya göre de düşük güç mesafesi olan kültürler girişimcilik için daha elverişlidir (Liñán ve Chen, 2009: 598). Ancak Block ve Walter'a (t.y.) göre güç mesafesi yüksek olan ülkelerdeki kişilerin diğer ülkelerdekilere göre yeni bir işe başlama olasılıkları daha yüksektir. Çünkü bu eşitsizlikten kurtulmak için kişilerin kendi işinin sahibi olması gerekecektir. Aksi durumda bu hiyerarşik düzen diğer işletmelerde de bireylerin karşısına çıkacaktır.

2.3.2. Belirsizlikten Kaçınma

Belirsizlikten kaçınma, bir toplumun üyelerinin belirsizlik durumunda kendilerini rahatsız hissetme derecesini ifade etmektedir. Bu boyutun düşük olduğu toplumlarda belirsizlik, yaşamın normal bir özelliği olarak algılanır ve her gün belirsizliğin oluşabileceği kabul edilir. Düşük stres ve düşük kaygı hissedilir (The Hofstede Centre-a, t.y.).

Belirsizlikten kaçınma boyutunun yüksek olduğu toplumlarda yüksek stres ve yüksek kaygı hissedilir. Kültürel kodlar, yazılı kurallar ve düzenlemelere dayanır, belirsizlikle başa çıkmak için resmi yapılar kullanılır ve belirsizlik veya değişime karşı hoşgörü çok alt düzeydedir (Kreiser vd., 2010: 961). Belirsizlikten kaçınma boyutunun yüksek ve düşük olduğu kültürlerin özellikleri özet olarak Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7. Belirsizlikten Kaçınma Boyutunun Özellikleri

<i>Belirsizlikten kaçınma boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Belirsizlikten kaçınma boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
<p>Diğerleri ile etkileşimlerde resmileştirme eğilimi yüksektir.</p> <p>Sözleşmeler, yasal kontratlardır.</p> <p>Kurallıdırlar, kayıtları dikkatli şekilde tutarlar, evrak sonuçları toplantılarda yazılır.</p> <p>Resmi ilkelere ve süreçlere itimat edilir, kurallar takip edilir ve uygulanır, iletişim yazılı olarak gerçekleştirilir.</p> <p>Daha çok ılımlı hesaplanmış riskler alınır.</p> <p>Yeni ürün geliştirmek engellenir fakat sıkı kontrol ve riskten kaçınma sayesinde uygulama düzeyi kolaylaştırılır.</p> <p>Değişime yüksek düzeyde direnç gösterilir.</p> <p>Öngörülebilir davranışlara izin veren kuralların uygulanması yüksek derecede arzu edilir.</p> <p>Kuralların çiğnenmesine daha az tolerans gösterilir.</p>	<p>Diğerleriyle etkileşimlerde gayri resmi olma eğilimi yüksektir.</p> <p>Sözleşmeye dayalı düzenlemelerden çok, diğerlerinin sözlerine güvenirlir.</p> <p>Kuralcılıkla ve kayıtların korunması ile daha az ilgilidirler, bazen evrak sonuçları toplantılarda yazılmaz.</p> <p>Resmi kurallar, süreçler ve ilkelere nazaran gayri resmi bağlantılar ve normlara itimat edilir.</p> <p>Risk alınırken daha az hesaplama yapılır.</p> <p>Özellikle başlangıç seviyesinde yüksek risk olarak ve düşük düzeyde planlama ve kontrol ile yeni ürün geliştirmek kolaylaştırılır.</p> <p>Değişime düşük düzeyde direnç gösterilir.</p> <p>Davranışları dikte eden kuralların uygulanması daha az arzu edilir.</p> <p>Kuralların çiğnenmesine daha çok tolerans gösterilir.</p>

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 618.

Girişimcilik tanımlamalarının birçoğunda yer alan “risk” konusu bakımından belirsizlikten kaçınma düzeyi değerlendirildiğinde, belirsizliği kabul etmiş toplumlarda daha çok hoşgörü hakimdir ve risk, girişimciliğin doğasında yer alması gereken bir durum olarak değerlendirilir. Risk almanın, yeni iş kurmanın sorumluluğunu yüklenmek konusunda bireyleri daha başarılı yapacağı öngörülmektedir (Kreiser vd., 2010: 962). Mcgrath vd. yaptıkları çalışmayla bunu doğrulamışlar ve girişimcilerin belirsizlikten kaçınma düzeylerinin düşük olduğunu

tespit etmişlerdir (Mcgrath vd., 1992'den akt. Liñán ve Chen, 2009: 597-598). Bunlarla birlikte girişimcilik için önemli olan faktörler; belirsizlik ve yenilik, birlikte ilerleyen olgulardır (Steensma vd., 2000: 9). Schumpeter gibi bazı araştırmacılar yenilikçiliği, girişimciliğin kilit belirleyicisi olarak değerlendirmektedirler. Yaratıcılık ve yenilikçilik, girişimcilerin diğer bir temel özelliği olan belirsizliğe karşı yüksek toleransla ilişkilidir. Dolayısıyla girişimciler, özgürlüğün yüksek düzeyde olduğu ve geleneksel davranışların ön planda tutulmadığı kültürlerde yaratıcılığa ve dolayısıyla girişimciliğe daha yakındırlar (Mueller ve Thomas, 2000: 61; Terrence ve Ulijn, 2004: 173).

Yapılan araştırmalarda belirsizlikten kaçınma özelliğinin yüksek olduğu toplumlarda insanların belirsiz ve riskli durumlardan kaçınmaya yönelik davranışlarının daha yüksek olduğu, dolayısıyla iş tercihleri bakımından değerlendirme yapıldığında bu toplumların ömür boyu istihdama olanak verecek ve riskin minimum düzeyde olduğu işleri tercih ettikleri tespit edilmiştir (Arıkan, 2004: 252). Demirel ve Tikici (2004) de benzer biçimde, belirsizlikten kaçınma derecesinin yüksek olduğu toplumlarda girişimciliğin risk olarak algılanacağını ifade etmişlerdir. Diğer birçok çalışmada da belirsizlikten kaçınmanın, zamanla girişimcilik seviyesinin gelişmesinde dolaylı olumsuz etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (Verheul vd., 2001: 65; Kreiser vd., 2010: 962). Erdem (2001) yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınma şeklindeki toplumsal özelliğin, girişimcilerin risk alma eğilimini ve belirsizliğe tolerans düzeyini nasıl etkilediğini incelemiştir. Küçük girişimcilere yönelik yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, girişimcilerin belirsizliğe toleransı ve risk alma eğilimi yüksek değildir ve bu sonuç, toplumun belirsizlikten kaçınma özelliği ile de uyumludur. Block ve Walter'a (t.y.) göre belirsizlikten kaçınma düzeyi yüksek olan toplumlarda girişimcilik, daha çok var olan işletmeleri satın almak şeklinde gerçekleşmektedir. Böylece bu girişimciler var olan ürünler ile pazara girebilir, kurulmuş bir örgüt üzerinden tüm faaliyetlerini gerçekleştirebilir ve daha az riskle karşı karşıya kalırlar.

Literatür taraması sonucu göçmenlerin, göç ederken belirsizliklerle yola başladıkları, risk aldıkları ve yeni yerde yaşamlarını devam ettirmek için belirsizlik alanı daha yüksek kararlar alabilecekleri ifade edilmektedir. Dolayısıyla bunun

girişimciliğe yansımalarının da olumlu olması beklenmektedir. Bununla birlikte özellikle göçmenlerin ana ülkelerindeki belirsizlikten kaçınma düzeyinin düşük olmasının da girişimciliği destekleyebileceği düşünülmektedir. Ancak Vinogradov ve Kolvereid (2007) göçmenlerin ana ülkesindeki belirsizlikten kaçınma düzeyi ile kendi işinde çalışma arasında ilişki tespit edememişlerdir.

2.3.3. Kurumsal ve Grup İçi Kolektivizm

Kurumsal kolektivizm, toplumun kolektif eylemleri ne kadar desteklediğini göstermektedir (Steers vd., 2010: 56). Kolektif ülkelerdeki örgütlerde grup uyumu ve işbirliği vurgulanır ve bireyler değil, grup ödüllendirilir (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 46). Genel olarak birinci şahsa göre çekilmiş kelimelerin kullanımından kaçınılmaktadır. Bağımlı kişilikler çoğunluktadır. Sosyal bağlar, temel bilgi kaynağıdır. Mesleki hareket kabiliyeti düşüktür. Çalışanlar, grubun çıkarlarını kovalayan grup üyeleridirler. Yönetici-çalışan arasındaki ilişki, aile bağlarında olduğu gibi ahlaki temellidir. Yönetim, grupların yönetimini ifade etmektedir. İlişkiler, görevlerden üstün tutulur. Düşünceler ve inançlar grup üyeleri tarafından önceden belirlenmiştir. Eşitlik fikri, bireysel özgürlük fikrinden daha üstündür. Toplumda uyum ve fikir birliği esas amaçtır (Hofstede vd., 2010: 117-124-130).

Daha bireysel toplumlarda özerklik, kişisel çıkar ve bireysel özgürlük değerlidir ve kuruluşlar, bireysel performansı ödüllendirme eğilimindedirler (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 46; Kreiser vd., 2010: 961). Birinci şahsa göre çekilmiş kelimelerin kullanımı teşvik edilmektedir. Toplumun çoğunluğunda bireylerin, bağımsız kişiliklere sahip olduğu tespit edilmiştir. Kişilerin mesleki hareket kabiliyetleri yüksektir. Çalışanlar, eğer kendi çıkarlarıyla uyuyorsa yöneticinin çıkarlarını kovalayan “ekonomik kişiler” olurlar. Yönetim, bireylerin şahsi olarak yönetimidir. Görevler, ilişkilerden üstün tutulur. Herkesin özel düşüncesine sahip olması beklenir. Devletin, ekonomik sistemde ölçülü bir rolü vardır. Bu tür ülkelerde kişi başına düşen milli gelir yüksektir. İnsan hakları uygulamaları yüksek orandadır. Bireylerin kendini gerçekleştirme esas amaçtır (Hofstede vd., 2010: 117-130).

Grup içi kolektivizm ise, aile üyeleri veya yakın çalışma arkadaşları arasındaki bağlılık, aidiyet ve gururun ne ölçüde bulunduğunu gösteren boyuttur. Bireylerin ailelerine veya örgütlerine karşı ifade ettiği gurur, sadakat ve bağlılık derecesini

yansıtır. İnan, Hindistan ve Çin gibi grup içi kolektivism seviyesinin yüksek olduğu toplumlarda ailenin bir yesi olmak ve yakın arkadaş grubu içinde yer almak bireyler için oldukça önemlidir. Grup içi beklentilerin karŐılanmasına oldukça değer verilir. Buna karşı grup içi kolektivism seviyesinin düşük olduğu toplumlarda aile yeleri ve arkadaşlar özel bir ilgi beklememektedirler ve insanlar diğer aile üyelerinin veya arkadaşların dikkatini çekmek için kuralları görmezden gelme zorunluluğu hissetmezler (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 46). Genel olarak kolektivism boyutunun yüksek ve düşük olduğu kültürlerin özellikleri zet olarak Tablo 8'de yer almaktadır.

Tablo 8. Kolektivizm Boyutunun Özellikleri

<i>Kolektivizm boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Kolektivizm boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
Bireyler, birbirine güçlü biçimde bağlı gruplarla bütünleşmişlerdir.	Bireyler, kendileriyle veya birincil düzeydeki ailesi ile ilgilenirler.
Ben kavramı, diğerlerine bağlı olarak görülür.	Ben kavramı, gruptan bağımsız ve özerk olarak görülür.
Grubun amaçları, kişinin amaçlarından önce gelir.	Kişinin amaçları, grubun amaçlarından önce gelir.
Görevler ve kurallar, sosyal davranışın önemli belirleyicileridirler.	Tutumlar ve bireysel ihtiyaçlar, davranışın önemli belirleyicileridir.
Kişiler, gruba ait olmaya önem verirler.	Bireyler rasyonelliğe önem verirler.
Hayat temposu daha yavaştır.	Hayat temposu daha hızlıdır.
Bireysel mutluluk, daha düşüktür.	Bireysel mutluluk, daha yüksektir.
Daha çok büyük aile yapıları vardır.	Daha çok çekirdek aile yapıları vardır.
İletişim, dolaylıdır.	İletişim, doğrudandır.
Bireylerin, grup faaliyetlerine bağlanması olasıdır.	Bireylerin faaliyetleri tek başına yapmayı tercih etmesi muhtemeldir.
Bireyler, daha az sosyal etkileşime girerler, fakat etkileşimler daha uzun süreli ve daha samimidir.	Bireyler, daha çok sosyal etkileşime girerler, fakat etkileşimler daha kısadır ve samimi değildir.
Kişiler, grup içi ve grup dışı arasında büyük bir ayırım yaparlar.	Kişiler, grup içi ve grup dışı arasında daha az ayırım yaparlar.

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 454.

Bireyci kültürlerde PDK bağlamında tutumun ve algılanan davranış kontrolünün niyeti öngörmede etkin olabileceği, toplumcu kültürlerde ise öznel normun niyet üzerinde daha fazla etkiye sahip olabileceği beklenebilir (Hagger vd., 2007: 15). Bu durum dikkate alınarak kolektivizm boyutunun incelenmesi ve girişimcilik niyetinin bu bağlamda yapılacak analizi, daha sağlıklı sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır.

Başarılı yeni girişimlerin oluşması, kurucu veya kurucu ekibin bir parçası olarak inisiyatif kullanmayı gerektirir. İşletmeler bir kişi veya ekip tarafından kurulsa da işi başlatanların bağımsız olmaları, kendine güvenmeleri ve kendinden emin olmaları gerekir. Bireysel kültürler, kolektivist kültürlerde az olan bağımsız eylemleri ödüllendirme ve pekiştirme eğilimindedirler. Dolayısıyla aslında girişimciliğin gerekliliklerini daha çok karşılayabilirler (Mueller ve Thomas, 2000: 60). Bu bakımdan bir değerlendirme yapıldığında bireycilik-kolektivizm boyutunun risk algısını etkileyebildiği de görülmektedir (Choi ve Geistfeld, 2004: 824). Hofstede'in ve diğer araştırmacıların yaptığı çalışmada ekonomik gelişme ve refah düzeyi ile bireycilik arasında, ekonomik gelişme ile girişimcilik düzeyleri arasında olumlu ilişkiler olduğu tespit edilmiştir (Tiessen, 1997: 367; Arıkan, 2004: 251; Terrence ve Ulijn, 2004: 173). Mcgrath vd. de girişimcilerin bireysellik düzeyinin yüksek olduğunu bulgulamışlardır (Mcgrath vd. 1992'den akt. Liñán ve Chen, 2009: 597-598). Block ve Walter (t.y.), çalışmalarında bireysellik ve girişimcilik arasında ilişki tespit etmişler ve bu girişimciliğin daha çok yeni işletme kurma yönünde gerçekleştiğini ortaya koymuşlardır.

Girişimciliğin tanımlanmasında vurgulanan hususlardan biri olan içsel kontrol odağına sahip olmak, kişilerin kendi yeteneklerine daha fazla güvenmelerine, dışsal faktörlere ise daha az önem vermelerine neden olmaktadır. Bireysel kültürlerde kişilerin davranış özgürlüğü ve bağımsızlığına yüksek derecede önem verilir. Bu nedenle girişimciler için bireysel kültürlerin daha elverişli bir ortam sunduğu söylenebilir (Mueller ve Thomas, 2000: 60). Zhang ve Dodgson (2007: 345) yaptıkları çalışmada toplulukçu kültürün girişimcilik üzerindeki olumsuz etkisini farklı bir bakış açısıyla incelemişlerdir. Bu çalışmada, toplulukçu kültüre sahip olan Kore'de güçlü milliyetçi duyguların yabancılara ve yabancı yatırımcılara karşı düşmanca bir tutum oluşturulmasına sebep olduğu ve bunun şirketler için büyüme fırsatlarını ortadan kaldırdığı tespit edilmiştir.

Bir başka bakış açısına göre kurumsal kolektivizmin yüksek olduğu kültürlerde kişiler, birbirine bağlı gruplar içerisinde yer alırlar. Bu gruplar, üyelerini bağlılıkları devam ettiği sürece korurlar. Grup tarafından sağlanan koruma ve destek, girişimci için bir kalkan görevi görür ve yeni bir işletme kurma sürecinde karşılaşılabilecek

riskler ve belirsizlikler nispeten de olsa azalmış olur. Bu duruma paralel olarak, kurumsal kolektivizm düzeyi yüksek olan kültürlerde, girişimcilerin ekonomik başarı, kâr ve büyümeden daha çok aile için gelir elde etme ve kendileri ile birlikte aile üyelerini geçindirmeye odaklanma ihtimalleri daha yüksektir (Günay ve Göktaş, 2012: 39-40). Baum vd. de (1993), girişimcilik seviyesinde bireyselliğin olumsuz etkisinin olduğunu savunmuşlardır. Yazarlar düşük bireysellik seviyesinin girişimciliği teşvik ettiğini tespit etmişlerdir: Bireysel toplumlarda insanlar kendi istediklerini bildikleri gibi yapabilirler, girişimci olanlar ve olmayanlar benzer örgütsel çevre içerisinde kendi motivasyonel ihtiyaçlarını tatmin edebilirler, dolayısıyla girişimci olmaya ihtiyaç duymayabilirler. Daha az bireysel toplumlarda ise kurumlar ve örgütler böyle bir fırsat tanımazlar, sonuç olarak girişimsel ihtiyaçlara sahip olan bireyler kendi işini kurmaya daha yatkındırlar. Çünkü var olan yapı içerisinde ihtiyaçlarını karşılayamazlar.

Göçmenler bakımından kolektivizm değerlendirildiğinde, grup seviyesinde kişilerin gruba özgü kültürel değerleri, davranış kalıpları, farklı grup özellikleri, sosyal yapıları, kolektif kaynakları ve sorunlarla başa çıkma stratejileri bulunmaktadır. Bu faktörler çerçevesinde bireylerin bütünleşmesi ve dayanışmanın yüksek düzeyde olması, grup içi kolektivizm düzeyini yükseltecektir. Ancak bu alt kültür üyelerinin, diğer alt kültüre mensup olanlarla ilişkisi belirsizdir. Farklılıklar içerisinde ayrışma daha yüksek olabileceği gibi, uyum sağlama yönünde davranışlar da geliştirilebilir. Dolayısıyla göçmen bazı gruplar, sosyo-kültürel arka planları nedeniyle girişimciliğe diğerlerinden daha yatkın olurlar (Vinogradov ve Kolvereid, 2007: 361).

Tiessen'e (1997: 368) göre bireyci toplumlar yeni girişim, oluşum ve büyük yenilikler yapmaya eğilimlidirler, kaynak kullanımını sözleşmeler aracılığıyla gerçekleştirirler. Buna karşı kolektif toplumlar, grup bazlı, aşamalı gelişmeler ve değişiklikler yoluyla çeşitliliği oluştururlar. Bunlar kaynaklarını ve kaynak kullanımlarını yakın ilişkisel bağlar kurarak güvence altına alırlar. Bu aslında şu sonucu ortaya koymaktadır: Ne bireysellik, ne de kolektivizm girişimcilikle olumsuz etkileşime sahip değildir.

2.3.4. Gelecek Yönelimlilik

Gelecek yönelimlilik, örgütlerdeki veya toplumlardaki bireylerin planlama ve geleceğe yatırım gibi geleceğe yönelik davranışlarının derecesini ifade etmektedir (Sokoll, 2011: 141). Singapur ve Kanada gibi gelecek yönelimliliği yüksek seviyede olan toplumlarda karar verme ve sistematik planlama süreçleri için daha uzun bir zaman dilimini kullanma eğilimi vardır. Polonya ve Arjantin gibi düşük seviyeli toplumlarda ise daha az sistematik planlama, fırsatçı davranış ve eylemleri daha çok tercih etme eğilimi vardır (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 46). Gelecek yönelimlilik boyutunun yüksek ve düşük olduğu kültürlerin özellikleri özet olarak Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Gelecek Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri

<i>Bu kültür boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Bu kültür boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
Ekonomik başarıyı yakalayabilirler.	Düşük ekonomik başarıya sahiptir.
Geleceği kurtarmaya yönelik eğilime sahip olabilirler.	Geleceği kurtarmaktan çok, günü geçirmeye yönelik bir eğilim vardır.
Psikolojik olarak sağlıklı ve sosyal olarak uyumlu bireyler vardır.	Psikolojik olarak sağlıksız ve sosyal olarak uyumsuz bireyler vardır.
Daha çok içsel olarak motive olmuş bireyler vardır.	Daha az içsel olarak motive olmuş bireyler vardır.
Uzun dönemli stratejik yönelime sahip örgütler mevcuttur.	Kısa dönemli stratejik yönelime sahip örgütler mevcuttur.
Esnek ve uyumlu örgütler ve yöneticiler vardır.	Esnek olmayan ve uyumsuz örgütler ve yöneticiler vardır.
Materyalist başarı ve ruh, bir bütün olarak görülür.	Materyalist başarı ve ruh, ikililik olarak görülür ve mübadeleyi gerektirir.
Doyumun ertelenmesine değer verilir, uzun dönemli başarıya yüksek önem verilir.	Anlık doyuma değer verilir ve hemen verilen ödüllere yüksek önem verilir.
Kaos ve belirsizlik durumlarında durumu görebilen vizyoner liderlik vurgulanır.	Tekrar üretilebilir ve rutin sonuçlara odaklanan liderlik vurgulanır.

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 302.

Gelecek veya bugün odaklı olmak, girişimciliğin doğasını etkilemektedir. Yeniliği benimsemeyi amaçlayan ve girişimcilik faaliyeti, uzun vadeli sermaye gerektiren girişimciliklerde gelecek yönelimlilik düzeyinin yüksek olması gerekir. Yakın gelecek yönelimlilik, ortaya çıkan herhangi bir girişim fırsatını anında yakalamasını gerektirir. Girişimcilik özelliklerine yönelik genel yapıda yenilik olgusu ön plana çıkar ki bu da uzun dönemli gelecek yönelimine sahip girişimciler tarafından gerçekleştirilebilir (Petraakis, 2010). Calvelli vd. (2012) yaptıkları çalışmada gelecek yönelimlilik ile toplam girişimcilik aktivitelerinin ortalama oranı arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. GLOBE araştırmasına göre Singapur, Almanya ve Amerika gibi girişimcilik oranı yüksek olan ülkelerde gelecek

yönelimlilik değerleri de yüksektir (Özgen, 2012: 81). Petrakis (2010) geleceğe yönelik tutumlara ilişkin toplumun inançlarının yenilik ve dengeli girişimcilik olayları portföyünü şekillendirdiğini tespit etmiştir. Block ve Walter'a (t.y.) göre uzun dönem oryantasyonuna sahip kültürlerde girişimcilik yeni bir işletme kurmaktan ziyade var olanı satın alma şeklinde gerçekleşmektedir. Bu tür kültürler tasarruf ve kaynakların tutumlu kullanılması konusunda daha rahattırlar.

Ancak Zhao vd. (2010) bu konuda bir ikilem yaşandığını ileri sürmüşlerdir. Gelecek yönelimliliğin kişileri, gelecekteki potansiyel fırsatları tahmin etmeye ve karar etmek için şimdiden yatırım yapmaya yönlendirebileceğini ifade etmişlerdir. Ancak diğer taraftan sürekli geleceği öngörmeye çalışmanın kişileri belirsizlik korkusuna doğru sürükleyebileceği de bu boyutun başka bir sonucu olabilir.

2.3.5. Performans Yönelimlilik

Performans yönelimlilik, toplum kültürünün önemli bir boyutudur. Bu boyut, içsel bütünleşme (birlikte nasıl yaşanacağını gösterir) ve dışsal uyum (nasıl yaşam mücadelesi verileceğini gösterir) ile ilişkilidir (House vd., 2004: 243). Bir toplum veya kurumun üyelerinin performanslarını arttırmayı ve mükemmelliğe yaklaşmayı ne derece desteklediğini ve ödüllendirdiğini belirleyen boyuttur (Grove, 2005). Performans yönelimlilik boyutuna ilişkin özet bilgiler Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10. Performans Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri

<i>Bu kültür boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Bu kültür boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
<p>Eğitim ve gelişmeye önem verilir.</p> <p>İnsanlardan çok, sonuçlar üzerinde durulur.</p> <p>Performans ödüllendirilir.</p> <p>Atılganlık, rekabetçilik ve materyalizme değer verilir.</p> <p>Zorlu/emek isteyen hedefler beklenir.</p> <p>Kişilerin kontrollü olduğuna inanılır.</p> <p>Bireyler, “yapılabilir” tutumuna sahiplerdir.</p> <p>Bireysel başarılarla değer verilir ve ödüllendirilir.</p> <p>Sonuçların başarılmasını vurgulayan performans değerlendirme sistemine sahiptirler.</p> <p>Gelişim için geribildirim gerekli görülür.</p> <p>İnisiyatif almaya değer verilir.</p> <p>Finansal ödüllere ve primlere değer verilir.</p> <p>Yeterince çaba harcanması durumunda herkesin başarılı olabileceğine inanılır.</p> <p>Eğitim ve öğretim, başarı için kritik faktörler olarak görülür.</p> <p>Kim olduğundan çok ne yaptığına önem verilir.</p> <p>Terfiye ilişkin kararlarda yaşa çok az önem verilir.</p> <p>Dolaysız, belirgin ve iletişim noktasında olmak önemsenir.</p> <p>Zamana yönelik monokronik bakış açısı vardır.</p> <p>Bireyler, ivedilik hissine sahiplerdir.</p>	<p>Sosyal ve ailesel ilişkilere değer verilir.</p> <p>Sadakat ve aidiyet üzerinde durulur.</p> <p>Yaşam kalitesine yönelik yüksek ilgi vardır.</p> <p>Kıdem ve deneyim vurgulanır.</p> <p>Çevreyi kontrolden ziyade çevreyle uyuma değer verilir.</p> <p>Bütünleşme, bağlılık ve işbirliği ruhunun vurgulandığı performans değerlendirme sistemi vardır.</p> <p>Geribildirim ve değerlendirme, eleştirmeye yönelik ve rahatsız edici olarak görülür.</p> <p>Girişkenlik, sosyal olarak kabul edilemez olarak görülür.</p> <p>Parayla motive edilebilir görülmek, yakışıksız bir durumdur.</p> <p>Başarı ödülü, uyumu bozucu potansiyele sahip olarak görülür.</p> <p>“Doğru okula devam etmek” önemli başarı kriteri olarak görülür.</p> <p>Gelenekler önemsenir.</p> <p>İyi niyete yüksek derecede önem verilir.</p> <p>Rekabet, cezalandırma ve yenilgi ile birlikte anılır.</p> <p>Ne yaptığından çok kim olduğuna önem verilir.</p> <p>Terfiye ilişkin kararlarda yaşa belirli bir önem verilir.</p> <p>Dilde ve iletişimde çok anlamlılığa ve inceliğe önem verilir.</p> <p>Zamana yönelik polikronik bakış açısı vardır.</p> <p>Bireyler, düşük düzeyde ivedilik hissine sahiplerdir.</p>

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 245.

Performans yönelimlik ekonomik bağlamda değerlendirildiğinde, yüksek performans yönelimli toplumların; ekonomik olarak daha zengin oldukları ve rekabet konusunda daha başarılı olmaya, rekabet konusunda daha güçlü sosyal desteğe sahip olmaya ve yüksek düzeyde kişisel gelişimden hoşlanmaya eğilimli oldukları tespit edilmiştir (House vd., 2004: 252). Performans odaklılık, girişimciliği kolaylaştıran bir ortam sağlar. Çünkü bu normlar, bireyi başarılı olmak konusunda cesaretlendirir ve onu ödüllendirir. (Stephan ve Uhlaner, 2010: 1351). Performans yönelimlilik derecesi ile bir ülkedeki girişimcilik faaliyetleri oranları arasında olumlu ilişkili bulunmuştur (Zhao vd., 2010).

2.3.6. Girişkenlik-Kendine Güvenme

Bir toplumdaki veya kurumdaki bireylerin sosyal ilişkilerde ne derece iddialı, çatışmacı veya saldırgan davrandıklarını gösteren boyuttur (Özgen, 2012: 79). Bu boyutun yüksek olduğu İspanya ve Yunanistan gibi toplumlarda “yapabilirim” anlayışı yüksektir ve bireyler daha rekabetçi olma eğilimindedirler. Atılganlık düzeyi düşük olan Japonya, Yeni Zelanda gibi toplumlarda ise zayıflara karşı daha fazla sempati duyulması muhtemeldir ve uyum ve sadakat daha önemlidir (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 45-46). Tablo 11'de girişkenlik boyutunun özellikleri özetlenmiştir.

Tablo 11. Kendine Güvenme Boyutunun Özellikleri

<i>Kendine güvenme boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Kendine güvenme boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
<p>Toplumdaki her birey için atılgan, dominant ve sert davranışlara değer verilir.</p> <p>Güçlüye karşı sempati duyulur.</p> <p>Rekabete değer verilir.</p> <p>Herkesin yeterli çabayı harcaması durumunda başarılı olacağına inanılır.</p> <p>Başarıya ve ilerlemeye önem verilir.</p> <p>Doğrudan ve çok anlamlı iletişime değer verilir.</p> <p>İletişim noktasında olmaya ve açık seçik olmaya değer verilir.</p> <p>Etkileyciliğe ve açıklayıcı düşünce ve hislere değer verilir.</p> <p>Hücum ifadesi ile ilişkisel pozitif bir çağrışım vardır (hücum, kazanmaya yardım eder).</p> <p>Adil dünya inancı vardır.</p> <p>Çevre üzerinde kontrole sahip olmaya çalışılır.</p> <p>Eşitlik, rekabet ve performans vurgulanır. “Yapılabilir” tutumuna sahiptirler.</p> <p>Sonuçların ilişkiler üzerindeki sonuçları üzerinde durulur.</p> <p>İnisiyatif almaya değer verilir.</p> <p>Performans ödüllendirilir.</p> <p>Emek isteyen ve zorlu amaçlar beklentisi vardır.</p> <p>Bireylerin kontrol altında olduğuna inanılır.</p> <p>Kim olduğundan çok ne yaptığına önem verilir.</p> <p>Yetenekler ve hesaplamalar temeli üzerine güven kurulur.</p> <p>Diğerlerini fırsatçı olarak düşünür ve davranırlar.</p>	<p>Atılganlık, sosyal olarak kabul edilemez olarak görülür ve alçakgönüllülük ve şefkatli olmaya değer verilir.</p> <p>Güçsüze karşı sempati duyulur.</p> <p>İşbirliğine değer verilir.</p> <p>Rekabet, cezalandırma ve yenilgi ile birlikte anılır.</p> <p>İnsanlara ve sıcak ilişkilere değer verilir.</p> <p>Dolaylı olarak konuşulur ve “kabahati örtmek” vurgulanır.</p> <p>Dilde ve iletişimde çokanlamlılığa ve inceliğe değer verilir.</p> <p>Bağımsız ve kendinden emin davranışlara değer verilir.</p> <p>Hücum, çok daha fazla düzeyde olumsuz çağrışımlara sahiptir (hücum, sadece olumsuz sonuçlara neden olur).</p> <p>Adil olmayan dünya inancı vardır.</p> <p>Çevreyi kontrolden ziyade çevreyle uyum içinde olmaya değer verilir.</p> <p>Eşitlik, dayanışma ve yaşam kalitesi vurgulanır.</p> <p>Gelenekler, kıdem ve deneyim vurgulanır.</p> <p>Dürüstlük, sadakat ve işbirliği ruhu üzerinde durulur.</p> <p>Başarıya göre ödeme, uyumu bozma potansiyeline sahip bir araç olarak görülür.</p> <p>Ne yaptığından çok kim olduğuna önem verilir.</p> <p>Tahmin edilebilirlik temelinde güven inşa edilir.</p> <p>Diğerlerini doğal olarak güveni hak edenler olarak düşünürler.</p>

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 405.

Triandis'e göre, Hofstede'in ifadesiyle yüksek girişkenlik görülen eril kültürlerde sürekli yaşam standardının artması, ekonomik gelişmeyle erillik arasında ilişkili olabileceğini göstermektedir. Dolayısıyla buradan şöyle bir varsayıma ulaşılabilir: Ekonomik sağlık ile girişkenlik arasında pozitif bir ilişki vardır (Den Hartog, 2004: 416). Girişimcilerin özellikleri bağlamında değerlendirme yapıldığında bu kişilerin genellikle kendilerine güveninin yüksek olduğu görülmektedir. Onlar kendilerine ne istediklerini sorarlar ya da kendi yararına olmayan başkalarının taleplerine hayır demekte bir sakınca görmezler. Bu girişimciler, çatışma riskini kabul ederler, kendi davranışlarına güvenirlere ve inançları onları cesaretlendirir (Adams, 2001). Kendine güvenen toplumların ve bireylerin girişimciliğe bir adım daha yakın olduğu, çünkü bu kültürde güçlüye karşı sempati duyulduğu ve girişimciliğin de bir güç sembolü olduğu söylenebilir. Nitekim Calvelli vd. (2012: 11) yaptıkları çalışmada kendine güvenme boyutu ile toplam girişimcilik aktivitelerinin ortalama oranı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

2.3.7. Cinsiyet Eşitliği

Bir toplum veya kurumun cinsiyetler arası rol farklılaşmasını ve ayrımcılığı ne derece azalttığını belirten boyuttur. Bu boyutun yüksek olduğu toplumlarda erkek egemen toplumlara göre, kadınlara daha yüksek bir pozisyon atfedilir ve karar vermeye katılım daha yüksek seviyededir. Ebeveynler, kazançları ve rolleri paylaşırlar. Tek bir standart vardır: tüm cinsiyetler öznedir. İnsanlar, yaşamak için çalışırlar ve daha fazla serbest zamanı, daha fazla paraya tercih ederler. Tüm cinsiyetler için kariyer opsiyoneldir (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 47). Dişil kültürler, işbirliği ve karşılıklı kazanç için potansiyel kabul edilir. Birden fazla kazanan, uyumlu bir şekilde birlikte yaşayabilir. Birlikler “kazan-kazan” bakış açısıyla kurulur. Fakat eril kültürler daha rekabetçidirler ve dünyayı kazananlar ve kaybedenler olarak görürler (Steensma vd., 2000: 11). Bu toplumlarda erkekler daha yüksek statüdedirler ve yetki pozisyonlarında nispeten az sayıda kadın vardır (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 47). Meydan okumak, para kazanmak, tanınmak ve yükselmek önemlidir. Toplumun amacı; güçlü olanı desteklemektir. Islah edici bir toplum söz konusudur. Göçmenlerin, asimile edilmesi gerektiğine inanılır. Bu bakış açısına göre uluslararası çatışmalar güç gösterileriyle ya da kavga ederek çözümlenmelidir. Oldukça az kadın, politik pozisyonlar için seçilir (Hofstede vd., 2010:

155-180). İddialı ve gösterişli davranışlara önem verilir, maddi eşyalar ve prestij çok sonra aranır, bireyler, başarıya yüksek ihtiyaç duyarlar ve örgütler, rekabetçi davranışlar sergilerler (Kreiser vd., 2010: 961). Tablo 12'de cinsiyet eşitliği boyutuna ilişkin ayrıntılar sunulmuştur.

Tablo 12. Cinsiyet Eşitliği Boyutunun Özellikleri

<i>Cinsiyet eşitliği boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>Cinsiyet eşitliği boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
Yetkiye sahip pozisyonlarda daha çok kadın vardır.	Yetkiye sahip pozisyonlarda daha az kadın vardır.
Toplumda kadınlara daha yüksek statü verilir.	Toplumda kadınlara düşük statüde değerlendirilirler.
Toplulukta karar vermede kadınlar daha büyük bir role sahiptir.	Toplulukta karar vermede kadınlar ya hiç ya da çok az role sahiptirler.
İşgücüne katılımında kadınlar daha yüksek orandadır.	İşgücüne katılımında kadınlar daha düşük orandadır.
Mesleki cinsiyet ayrımı daha düşük düzeydedir.	Mesleki cinsiyet ayrımı daha yüksek düzeydedir.
Okuryazarlıkta kadınların oranı daha yüksektir.	Okuryazarlıkta kadınların oranı daha düşüktür.
Kadın ve erkekler, benzer düzeyde eğitime sahiptirler.	Kadınlar erkeklere göre, daha düşük düzeyde eğitime sahiptirler.

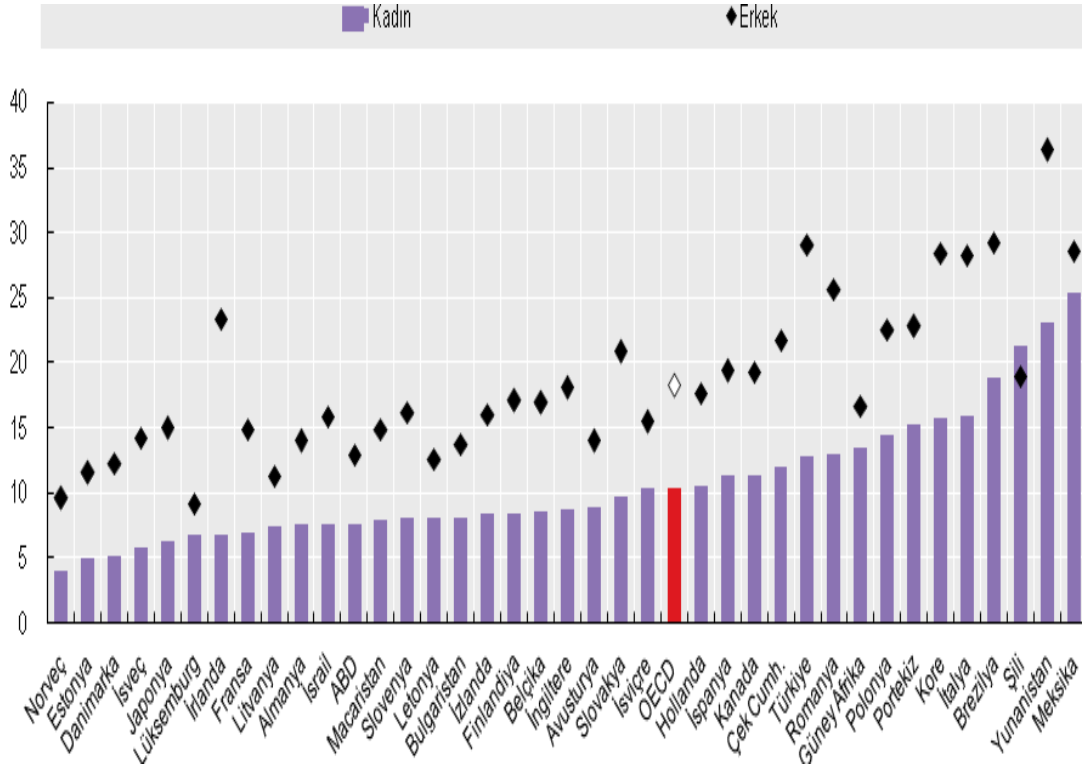
Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 359.

Daha önce yapılan araştırmalarda, yüksek gelir düzeyi, toplumda saygın bir pozisyonda olmak ve başarılı olmak gibi eril değerlerin, girişimciler için önemli motivasyon araçları olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlere ise girişimcilik aracılığı ile erişilebilir. Bu nedenle, eril değerler ve işletme kurma ihtimali arasında bir ilişki beklenebilir. Yapılan araştırmaların sonuçları değerlendirildiğinde, verilerin bu beklentiye doğruladığı, eril değerler arttıkça işletme kurma ihtimalinin de arttığı bulunmuştur (Günay ve Gökten, 2012: 41). Mcgrath vd. de girişimcilerin yüksek erillik özelliklerini göstermeye yönelik olduklarını ifade etmişlerdir (Mcgrath vd., 1992'den akt. Liñán ve Chen, 2009: 597-598). Demirel ve Tikici de (2004)

çalışmalarında girişimcilik ile eril özellikler arasında anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

Tablo 13'te cinsiyete göre kendi işini kuranların ülkeler bazında karşılaştırması görülmektedir. Tablo incelendiğinde, ülkeler eril/dişil toplum olarak ayrıldıklarında dahi aralarında çok fazla fark olmadığı ve Şili hariç diğer ülkelerde erkek girişimcilerin oranının kadın girişimcilerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu nedenle girişimcilik olgusu araştırılırken cinsiyet eşitliği konusunda dikkatli bir değerlendirme yapmak daha doğru olacaktır.

Tablo 13. Cinsiyete Göre Kendi İşini Kuranların Oranı



Kaynak: OECD (2013d), "Gender Differences in Self-Employment Rates", OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.

2.3.8. İnsan Yönelimlilik

Bu boyut, bir toplumun ya da kurumun bireyleri diğerlerine karşı adil, fedakar, samimi, cömert, sevecen ve nazik davranmak için ne kadar desteklediği ve ödüllendirdiğinin derecesini göstermektedir. Bu boyutun yüksek olduğu kültürlerde

insan ilişkilerinde diğerlerine destek olmak ve sempati (özellikle savunmasızlara karşı) son derece değerlidir. İnsanlar aidiyete değer verirler ve başkalarının refahını önemserler. Ataerkil ve himaye edici dernekler ve ilişkiler yaygındır ve çocukların itaatkar olması beklenir. İnsan yönelimlilik boyutunun düşük olduğu toplumlarda güç, maddi varlıklar, kendini geliştirme ve bağımsızlık daha önemlidir. İnsanlar kendi sorunlarını çözmeyi tercih ederler ve çocukların bağımsız olma olasılığı daha yüksektir (Javidan ve Dastmalchian, 2009: 46). İnsan yönelimlilik boyutuna ilişkin özet göstergeler Tablo 14'te belirtilmiştir.

Tablo 14. İnsan Yönelimlilik Boyutunun Özellikleri

<i>İnsan yönelimlilik boyutunun yüksek olduğu toplumlarda;</i>	<i>İnsan yönelimlilik boyutunun düşük olduğu toplumlarda;</i>
<p>Diğerleri önemlidir (aile, arkadaşlar, yabancılar, cemaat vb.) Daha az psikolojik ve patolojik problemler vardır. Özgecilik, hayırseverlik, nezaket ve cömertlik değerleri yüksek düzeyde önceliklidir. Ait olmaya ihtiyaç duyulur ve bağlanma ya da üyelik kişileri motive eder. Kişisel ve ailesel ilişkiler, bireylerin korunmasını sağlar. Kapalı halka, finansal, maddi ve sosyal desteği kapsar; ilgi tüm insanlara ve doğaya kadar uzar. Toplumun üyeleri, diğerlerinin rahatlığını arttırmak konusunda sorumludurlar: devlet aktif olarak ilgili değildir. Devlet, özel sektörü destekler ve kamu ve özel alanlar arasında denge sağlar. Kamudaki karar alıcılar, çocuk işgücü uygulamalarına karşı yaptırım uygularlar. Toplumun üyeleri, ırkçı ayrımcılığın her türlüsüne karşı hassas olmaları konusunda zorlanırlar. İnsan haklarına dair normların ve dayanışmacı ilişkilerin desteklenmesi beklenir. İnsanlar, birbirlerine sosyal destek sağlamaları konusunda teşvik edilmektedirler. Az gelişmiş toplumlarda çocukların, ailelerine yaşlandığında maddi destek sağlamaları beklenir. Az gelişmiş toplumlarda çocuklar, ailelerine yardım etmeleri için işgücüne katılabilirler. Çocuklar, itaatkar olmalıdırlar. Aileler çocuklarını yakından kontrol etmelidirler.</p>	<p>Kişisel çıkar önemlidir. Daha çok psikolojik ve patolojik problemler vardır. Zevk, rahatlık, kendini tatmin değerleri yüksek düzeyde önceliklidir. Güç ve maddi varlıklar kişileri motive eder. Refah devleti, bireyler için sosyal ve ekonomik korumayı garanti eder. Diğerlerini destekleme eksikliği; kendi kendini geliştirmek ağır basar. Devlet, bireylerin refahı için ekonomik ve sosyal destek sağlar. Devlet, kamu sektörünün ve malzemelerinin koruyuculuğunu yapar. Kamudaki karar vericiler, daha az önemli bir konu olarak çocuk işgücü uygulamalarını dikkate alırlar. Toplumun üyeleri, ırkçı ayrımcılığın her türlüsüne karşı hassas değildirler. Formal refah kurumları, ataerkil normların ve kayırmacı ilişkilerin yerini tutmaktadır. İnsanların kişisel sorunlarını kendi kendilerine çözmeleri beklenir. Daha çok gelişmiş toplumlarda çocukların, ailelerine yaşlandıkları zaman maddi destek sağlamaları beklenmez. Daha çok gelişmiş toplumlarda çocukların, ailelerine yardım etmeleri için işgücüne katılmaları beklenmez. Çocuklar, özerk olmalıdırlar. Aile üyeleri bağımsızdır.</p>

Kaynak: HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London, s. 570.

Zhao vd. (2010) grup içi kolektivismde olduğu gibi, insan yönelimliliğin girişimciliğin gelişmesine yardımcı olduğu, çünkü bunun girişimcilikte işler yanlış gittiğinde girişimcilere kaynak ve destek sağlayacağını savunmaktadırlar. Böylece kişiler kendilerini, kendi işlerini geliştirme konusunda daha güvende ve desteklenmiş hissederler. Ancak bunu yanlışlayan biçimde Calvelli vd. (2012) yaptıkları çalışmada insan yönelimlilik ile toplam girişimcilik aktivitelerinin ortalama oranı arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir.

Kültürün girişimcilik niyeti ve davranışlarını birçok boyutuyla etkilediği birçok çalışma ile desteklenmiştir. Yapılan çalışmalarda bazı kültür boyutlarının niyet üzerinde olumlu etkisi olduğu bazılarında ise olumsuz etkisi olduğu görülmektedir. Bununla birlikte niyetin öncülleri bakımından bir değerlendirme yapıldığında, kültürün bu öncüller üzerinden mi bir etkiye sahip olduğu yoksa doğrudan niyeti etkileyen bir faktör mü olduğu netlik kazanmamıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde bu soruları cevaplamak üzere Bulgaristan'da yaşayan Türkler ve Bulgaristan'dan Türkiye'ye göç edenler üzerine bir araştırma yürütülmüş ve buna ilişkin veriler analiz edilmiştir.

3. BULGARİSTAN TÜRKLERİ ve TÜRKİYE'DEKİ BULGARİSTAN GÖÇMENLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Tez çalışmasının bu bölümünde, kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini tespit etmek için gerçekleştirilen araştırmaya yönelik bilgiler, veriler ve analizler yer almaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı, kültür ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi tespit etmek ve farklı kurumsal bağlamlara sahip ülkede yaşamının girişimcilik niyeti üzerinde farklılıklara neden olup olmadığını tespit etmektir. Temel amacın gerçekleştirilebilmesi için öncelikle algılanan ulusal kültür boyutlarının belirlenmesi, ardından girişimcilik niyetinin analizi için öncüllerin tespitinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın alt amaçları, ülkeler bazında algılanan ulusal kültürün, girişimcilik davranışını etkileyen öncüllerin ve girişimcilik niyetinin belirlenmesidir.

Girişimcilik konusu, ülkelerin gelişmişlik seviyeleri ile ilişkili olarak değerlendirilmeye başlandığından beri bu konuya özel bir önem atfedilmektedir. Nitekim girişimcilik, ülkeler için uluslararası arenada rekabet avantajı yaratırken, yeniliklerle birlikte toplumsal dinamizm kaynağı görevini de üstlenmektedir. Girişimcilik ülkeyle birlikte, toplumu ve kişileri de ekonomik, psikolojik ve sosyal açılardan etkisi altına almaktadır. Bu kapsamda hangi faktörlerin girişimciliği desteklediği ve girişimcilik davranışının ortaya çıkmasında etkili olan faktörlerin neler olduğu araştırılmaya başlanmıştır. Konu ile ilgili farklı bakış açıları geliştirilmiş ve farklı değişkenler kullanılarak birçok araştırma yapılmıştır.

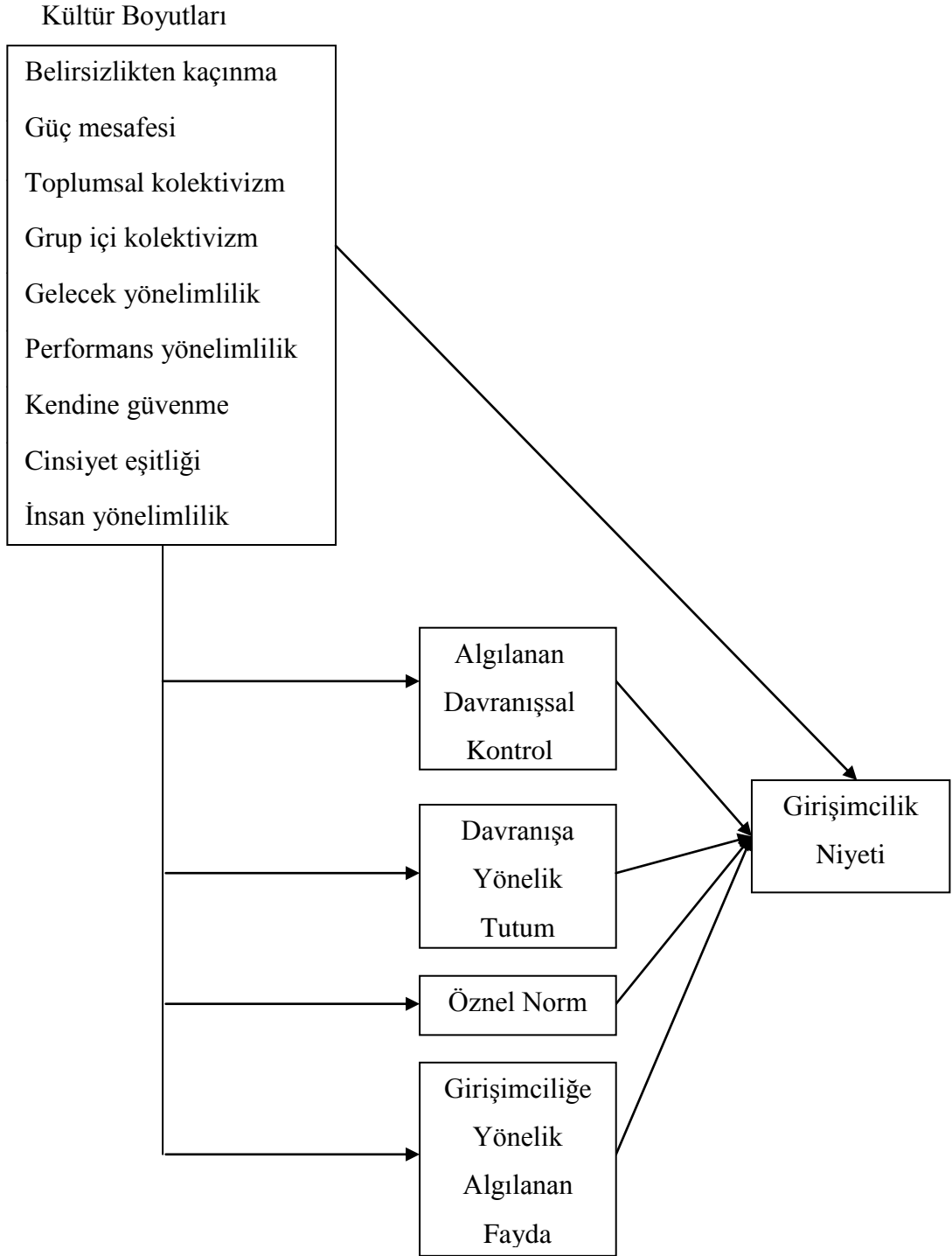
Bu araştırma birbiriyle ilişkili ancak göç olgusu nedeni ile birbirinden farklılaşmış iki evreni araştırıyor olması nedeniyle önem arz etmektedir. Nitekim göç olgusu ile kültürel bağlamda yaşanan değişiklikler tespit edilebilecektir. Bununla birlikte bu farklı iki çevre içerisindeki bireylerin girişimciliğe yönelik öncüller ve girişimcilik niyeti açısından farklılaşmalarının tespitine yönelik karşılaştırmalar yapılacaktır.

Girişimcilik kavramının ortaya çıkması için özel mülkiyete izin veren bir yönetim sistemine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bakımdan iki farklı siyasi rejimde yetişen bireyler arasındaki farklılıkların ele alınıyor olmasının, literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bunlarla birlikte konu ile ilgili yapılan araştırmalar tarandığında, bireylerin doğrudan kültüre ilişkin değerlendirmelerinin sorgulanmadığı, kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerini tespit etmek için genellikle ikincil verilerden yararlanıldığı görülmüştür. Bu nedenle kültürel bağlamda girişimcilik niyetinin araştırılıyor olmasının, bilimsel alana katkı sağlaması umulmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde bu çalışmanın devletlerin yönetim şekli, aile, eğitim, çalışma deneyimleri ve g olguları ile birlikte kültürün, girişimcilik üzerindeki etkilerini değerlendirmesi, girişimciliği de niyet bazında öncülleri ile birlikte ele alması nedeniyle bilimsel alan için önemli olduğu düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Araştırma modeli, kültür ve girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi tespit edebilmek amacıyla oluşturulmuştur. Bu kapsamda algılanan kültür boyutları bağımsız değişken, niyet öncülleri olarak değerlendirilen davranışa yönelik tutum, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan fayda ara değişken, girişimcilik niyeti ise bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Bu ilişkiler, şekil 8'de gösterilmiştir.



Şekil 8. Araştırma Modeli

Çalışmadaki varsayım bağımsız değişkenlerin girişimcilik niyeti üzerinde dolaylı etkileri olduğu, ara değişkenlerin aracılık rolünü üstlendiği yönündedir. Ancak temel varsayım, kültür ile girişimcilik niyeti arasında ilişki olduğu yönündedir. Bu ilişkide algılanan fayda, öznel norm, algılanan davranışsal kontrol ve davranışa yönelik tutum faktörlerinin girişimcilik niyetinde aracı bir etki yarattığı, kuramsal temellere dayandırılarak varsayılmıştır. Sözü edilen değişkenler arasındaki ilişki ve etkileşimler nedensellik kurgusu içerisinde nicel olarak test edilmiştir.

Faktör analizi sonucunda kültür boyutlarından performans yönelimlilik ve kendine güvenme (girişkenlik) boyutlarına ilişkin ifadeler ve girişimcilik niyeti öncüllerinden öznel norm boyutuna ilişkin ifadeler, uygun faktörlere yüklenmediği için analizden çıkarılmışlardır. Bu nedenle geliştirilen hipotezler, bu faktörler ayrıştırılarak oluşturulmuştur. Modelin araştırılmasına yönelik test edilecek temel ve alt hipotezler aşağıdaki gibidir:

1H₁: Türkiye'deki göçmenler ile Bulgaristan'daki Türkler arasında girişimcilik niyeti bakımından anlamlı bir fark vardır.

2H₁: Kültür ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2a-H₁: Kültür boyutlarından belirsizlikten kaçınma boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2b-H₁: Kültür boyutlarından güç mesafesi boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2c-H₁: Kültür boyutlarından kurumsal kolektivizm boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2d-H₁: Kültür boyutlarından grup içi kolektivizm boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2e-H₁: Kültür boyutlarından gelecek yönelimlilik boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2f-H₁: Kültür boyutlarından cinsiyet eşitliği boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2g-H₁: Kültür boyutlarından insan yönelimlilik boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3H₁: Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde, algılanan fayda aracılık etmektedir.

4H₁: Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde algılanan davranışsal kontrol aracılık etmektedir.

5H₁: Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde davranışa yönelik tutum aracılık etmektedir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmalar, farklı amaçlara hizmet etmesi nedeniyle çok değişik biçimlerde adlandırılmakta ve sınıflandırılmaktadır (Karasar, 2002: 22). Bu araştırmada doğrusal bir araştırma yolu izlenmiş ve "yeniden oluşturulmuş mantık" uygulanmıştır. "Yeniden oluşturulmuş mantık, araştırma bilgilerini ve pratiklerini kesin kurallar, formel prosedürler ve teknikler halinde yeniden düzenlemeye, standartlaştırmaya ve yasalara bağlamaya dayanan bir araştırma mantığıdır; bu aynı zamanda nicel araştırmanın özelliğidir." (Neuman, 2013: 224).

Bu araştırmanın amacı "var olan bilgilere yenilerini katmak" olması niteliğiyle temel araştırmalar arasında yer almaktadır (Akyel vd., 2009: 22). Amaç bakımından sınıflandırıldığında "olanı izah etmeyi amaçlaması ve nedensel ilişkileri belirlemesi" nedeniyle açıklayıcı araştırmalar sınıfında değerlendirilmektedir (Altunışık vd., 2010: 69). Araştırmada amaca ulaşılmasını sağlamak üzere kesitsel araştırma yapılmış ve kültür - davranış öncülleri - girişimcilik olgularının belirli bir yerde (Türkiye ve Bulgaristan'da) ve belirli bir andaki (araştırmanın yapıldığı zaman) durumu ortaya konmuştur (Saruhan ve  zdemirci, 2005: 125).

Bu çalışmada, araştırma modeli olarak sosyal bilimlerde yaygın biçimde kullanılan tarama modeli kullanılmıştır. Tarama modeli, "geçmişte ya da hala var olan bir durumu, var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımıdır. Araştırmaya konu olan birey ya da nesne, kendi koşulları içinde ve olduğu gibi tanımlanmaya çalışılır." (Karasar, 2002: 77). Ayrıca tarama yönteminde çok sayıda

yanıtlayıcı örneklem vardır, birçok değişken ölçülür ve birden fazla hipotez test edilir. Değişkenler arasındaki ilişki, istatistiki yöntemlerle belirlenir (Neuman, 2013: 395-400). Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini tespit etmek için gerçekleştirilen bu çalışmada 769 örneklem bulunmakta, temel başlıklar bazında kültür, davranış, girişimcilik değişkenleri araştırmada yer almakta ve bu değişkenler arası ilişkilerin tespitine yönelik birden fazla hipotez test edilmektedir.

İzleyen kısımda, araştırmanın ana kütleleri ve örneklemleri, kısıtları, araştırmada kullanılan veri toplama yöntemi, veri toplama araçları ve verilerin analiz yöntemi ile ilgili ayrıntılı bilgiler sunulmaktadır.

3.4. Araştırmanın Ana Kütleleri ve Örneklemleri

Araştırmanın evrenini Bulgaristan Türkleri ile 1989 yılında Bulgaristan'dan Türkiye'ye göç edenler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini tespit etmek için her iki ülkedeki evren sayısı tespit edilmiştir. Bulgaristan'da yaşayan Türklerin sayısı 648.082'dir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı-b, t.y.). 1989 yılında gerçekleşen göçte Bulgaristan'dan 226.863 kişinin Türkiye'ye geldiği tespit edilmiştir (Doğanay, 1996: 7). Her iki grup için %95 güvenilirlik seviyesinde ulaşılması gereken örneklem sayısınının 384 olduğu yapılan hesaplamalar sonucu ortaya çıkmıştır (Saruhan ve Özdemirci, 2011: 144). Bu doğrultuda araştırma kapsamında toplam 769 kişiden veri toplanmıştır. Araştırmaya katılanların %49,9'u Bulgaristan'da yaşayan Türklerden, %50,1'i de Türkiye'de yaşayan Bulgaristan göçmenlerinden oluşmaktadır. Örneklemlere ulaşmada kişilerin açık adres bilgilerinin elde edilmesinin mümkün olmaması nedeniyle kartopu örnekleme kullanılmıştır.

Araştırmada daha ayrıntılı bilgi sunmak ve değerlendirme yaparken genel bir görüş sağlamak amacıyla örneklemlere ilişkin konu ile ilgili bazı genel bilgiler aşağıda sunulmuştur.

3.4.1. Bulgaristan Türklerine, Bulgaristan'ın Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Genel Bilgiler

Bu bölümde Bulgaristan'daki Türklerle ilişkin genel bilgiler verilmiş ve girişimcilik olgusunun değerlendirilmesi ve kıyaslama yapılabilmesi için

Bulgaristan'ın genel ekonomik durumu ve girişimcilik için gerçekleştirilmesi gereken yasal sürece ilişkin kritik bilgiler açıklanmıştır.

3.4.1.1. Bulgaristan Türklerine İlişkin Bazı Bilgiler

Bulgar Türkleri, II. yüzyılda Orta Asya'dan Avrupa'ya geçmişler, ilk olarak Azak Denizi ile Karadeniz arasındaki topraklara yerleşmişlerdir. Bu süreçten Osmanlı dönemine kadar Türklerin kökenine dair farklı tezler⁴ savunulmuştur (Acaroğlu, 2007: 128-135).

Tarihsel süreçte Bulgaristan'ın doğuşu incelendiğinde, ilk sakinlerinin Hint-Avrupa kökenli bir kavim olan Trakların olduğu tespit edilmiştir. Milatla birlikte ülke önce Roma İmparatorluğu, sonraysa Bizans İmparatorluğu egemenliğine girmiştir. Bizans İmparatorluğu yıkılıncaya değin Bizans ile savaşır hâkimiyet alanlarını genişleten Bulgarlar, 1018-1186 yılları arasında yeniden Bizans İmparatorluğu'nun egemenliğine girmiştir. 14. yüzyılda ise Türklerin Rumeli'ye çıkmasından sonra bağımsızlıklarını yitirerek Osmanlı Devleti'nin egemenliğine girmişlerdir (Vikipedi-a, t.y.). Osmanlı'nın özellikle yükselme döneminde gerçekleştirdiği fethedilen bölgelere yerleştirmeler, Rumeli'de Türklerin sayısında ciddi artışa neden olmuştur. Ancak bu artış Osmanlı'nın gerileme döneminde durmuş ve bu süreçte geri dönüşler başlamıştır (Acaroğlu, 2007: 128-135). Osmanlı Devleti'nin gerilemeye başlaması ve Çarlık Rusyası'nın da desteğiyle, Bulgaristan'da ulusal kurtuluş hareketi alevlenmiş, 93 Harbi'nden yenilgiyle çıkan Osmanlı Devleti, Bulgaristan'ı 1878 yılında içişlerinde bağımsız prenslik olarak, 1908 yılında ise tam bağımsız çarlık olarak tanımıştır (Vikipedi-a, t.y.). 1945 tarihinde Bulgaristan'ın Sovyetler Birliği tarafından işgal edilmesi, savaş sonrasında ülkede sosyalist rejime geçilmesine neden olmuştur (Kemaloğlu, 2012: 33). 1990 yılında Doğu Bloku'nun çözülmesiyle sosyalist rejim yıkılmış ve ülke parlamenter demokrasiye geçiş yapmıştır. Bugün Bulgaristan'ın (2013 nüfus sayımına göre) toplam nüfusu 7.364.570'dir. Toplumun %84,8'i Bulgar, %8,8'i Türk, %4,9'u Roman ve %1,5'i diğer etnik kökene mensuptur (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı-b, t.y.).

⁴ Ayrıntılı bilgi için bakınız: Acaroğlu, M. Türker (2007) *Bulgaristan Türkleri Üzerine Araştırmalar*, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul.

3.4.1.2. Bulgaristan'ın Genel Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Bazı Bilgiler

Bulgaristan'ın 2012 yılında GSYİH'si 39,7 milyar Avro'ya ulaşmış, aynı yıl 20,9 milyar avro ihracat, 25,6 milyar avro ithalat gerçekleştirdiği tespit edilmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı-a, t.y.). GSYİH'nin sektörlere göre dağılımı incelendiğinde; tarımın %6, sanayinin %30,3, hizmetlerin %63,7'lik paya sahip olduğu görülmektedir (Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı, t.y.). 2011 yılında %1,7 oranında büyüyen Bulgaristan ekonomisi, 2012 yılında %0,8 oranında reel büyüme kaydetmiştir. Bulgaristan'da 2012 yılında kişi başına milli gelirin 5.436 avro, enflasyon oranının %3 olduğu tespit edilmiş, işsizlik oranı %12,4 (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı-a, t.y.) ve genç işsizlik oranı ise %28,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ülkede asgari ücret 158,5 avrodur (Trading Economics, t.y.).

Her yıl Dünya Bankası ve Uluslararası Finans Kurumu'nun belirli kriterleri değerlendirerek ülkelerde iş yapma kolaylığı ile ilgili hazırladıkları “Doing Business” raporunda Bulgaristan 183 ülke arasında iş yapma kolaylığında 58. sırada yer almaktadır (World Bank Group-a, t.y.). Tablo 15'te Bulgaristan'ın iş yapma kolaylığı kriterleri bakımından sıralaması yer almaktadır. Buradaki veriler değerlendirildiğinde kredi temini konusunda sıkıntı olmadığı (ancak burada kredilerin faiz oranları bilinmediği için genelleme yapmak güçtür) ve yatırımcıların korunduğu görülmektedir. Diğer kriterler bazında değerlendirme yapıldığında iş kurma konusunda Bulgaristan'ın orta noktalarda yer aldığı söylenebilir.

Tablo 15. Bulgaristan'ın İş Yapma Kolaylığı Kriterleri Bakımından Sıralaması

Başlıklar	2013 Derecesi
Yeni bir iş kurma	58
Yapı ruhsatı alma	110
Elektrik temini	132
İşletmenin kaydedilmesi	57
Kredi alma	24
Yatırımcının korunması	51
Vergi ödeme	84
Uluslararası ticaret	86
Sözleşmelerin uygulanması	79
Şirket kapatma	91

Kaynak: World Bank Group-a (t.y.) "*Doing Business-Bulgaria*", Erişim: 08.04.2014, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/bulgaria>

Yayınlanan başka bir rapora göre Bulgaristan'da yeni bir iş kurmak için gerekli olan prosedür sayısı 4, toplam gün sayısı 18 ve masraflar ise kişi başı gelirin %1,6'sı kadardır. Bulgaristan'ın dahil olduğu Doğu Avrupa&Orta Asya grubu ülkelerde yeni iş kurmak için gerekli olan prosedür sayısı 6, toplam gün sayısı 16 ve masraflar ise kişi başı gelirin %8,5'i kadardır (Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı, t.y.). İçinde bulunulan gruba göre kıyaslama yapıldığında Bulgaristan'da iş kurmanın nispeten diğer ülkelere göre daha kolay olduğu söylenebilir.

Tablo 16'da Bulgaristan'da iş kurma süre ve ücretlerine ilişkin bazı veriler yer almaktadır. Tüm bu bilgiler değerlendirildiğinde Bulgaristan'da genel olarak iş yapmanın masraflı ve zor olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Tablo 16. Bulgaristan'da İş Kurma Prosedürleri Süre ve Ücretleri

Prosedür	Gün	Ücret
Kuruluş belgelerinin noterde onaylanması	1	5 Leva
Bankaya depozito yatırılması	1	10-30 Leva
Katma Değer Vergisi için Kayıt İşlemleri	1	Ücretsiz
Kayıt Ajansına Ticaret Kaydının Yapılması	1	110 Leva

Kaynak: Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı, (t.y.), "Bulgaristan", Erişim: 15.01.2014, <http://www.oka.org.tr/ContentDownload/Bulgaristan.pdf>

İşletmeler çalışan işçi sayısına göre değerlendirildiğinde, Bulgaristan'daki işletmelerin %30,10'unun 1-9, %10,8'inin 10-19, %13,62'sinin 20-49, %21,81'inin 50-249, %24,40'nın da 250 üstü işçi çalıştırdığı tespit edilmiştir (OECD, 2013e).

3.4.2. Bulgaristan'dan Türkiye'ye Göç Edenlere, Türkiye'nin Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Genel Bilgiler

Bu bölümde göçmenlere ilişkin genel bir çerçeve sunulması amacıyla Bulgaristan'dan Türkiye'ye gerçekleştirilen göçe ilişkin genel bilgiler verilmiş ve girişimcilik olgusunun değerlendirilmesi ve kıyaslama yapılabilmesi için Türkiye'nin genel ekonomik durumu temel istatistiki veriler yardımıyla açıklanmış, girişimcilik için gerçekleştirilmesi gereken yasal sürece ilişkin kritik bilgiler değerlendirilmiştir.

3.4.2.1. Bulgaristan Türkiye'ye Göç Edenlere İlişkin Bazı Bilgiler

Cumhuriyetin kurulmasını izleyen yıllarda Anadolu'ya büyük göçler gerçekleştirilmiş ve ikinci büyük göç dalgası Bulgaristan'dan gelmiştir. Bulgaristan'dan göçler aralıklarla 1989 yılına kadar sürmüştür. Bu göçler (Doğanay, 1996: 7):

- 1925-1949 yılları arasında 19.833 ailede 75.877 kişi iskanlı, 37.073 ailede 143.121 kişi serbest göçmen olmak üzere toplam 56.906 ailede 218.998 kişi Türkiye'ye göç etmiştir.
- 1950-1952 yılları arasında Bulgaristan'ın tehcir ve göçe zorlaması sonucu 37.851 aileye mensup olmak üzere 154.393 kişi iskanlı göçmen olarak Türkiye'ye gelip yerleşmişlerdir.

- 1968-1979 yılları arasında da Türkiye-Bulgaristan Yakın Akraba Göçü Anlaşması çerçevesinde 32.356 aileye mensup 116.521 kişi Türkiye'ye göç etmiştir.
- Bulgaristan'dan son göç hareketi 1989 yılında Türk kökenli Müslüman Bulgar vatandaşlarının, Bulgar hükümeti tarafından Türkiye'ye göçe zorlanmaları ile başlatılmıştır. Göçmenler kitleler halinde trenlerle Türk sınırına bırakılmışlardır. Bu dönemde 64.295 aileye mensup 226.863 kişi serbest göçmen olarak Türkiye'ye gelmiştir. Bu tarihten itibaren 1995 yılına kadar da aralıklı olarak gelen serbest göçmenlerin sayısı 27.224 ailede 73.957 kişiye ulaşmıştır.

Komünist yönetim süresince Türklere karşı sistemli bir şekilde asimilasyon uygulanmış, Türk damgası taşıyan her şey (cami, medrese, çeşme, köprü, han vb.) yok edilmiştir. Türklerin adları zorla değiştirilerek Bulgar adı almaları için baskı yapılmış, dini faaliyetler yasaklanmış ve Türkçe konuşmak hapse girme nedeni olarak görülmüştür. Yaşanan tüm bu siyasi ve toplumsal olaylar sonucunda Türk nüfusu Türkiye'ye göç etmeye zorlanmıştır (Çetin, 2008: 56). Göçün başlarında Türk göçmenler sadece el çantaları ile sınır dışı edilmişler, ilerleyen zamanlarda taşınabilir eşyaların da beraberlerinde götürülmesine müsaade edilmiştir (Gündüz, 2013: 5). Göç esnasında Bulgaristan, Türklerin sadece günlük eşyalarını almalarına izin vermiş, insanlar paralarını alamamışlar ve hatta sınırdan geçiş esnasında 500 Levanın dışındaki paralara el konulmuştur. Gelen göçmenler bir süre Türkiye'de okulların, yurtların yanı sıra Trakya, Adapazarı, Bursa, İstanbul gibi kentlerde kurulan çadır kentlerde kalmışlardır. Bu bölgeler dolunca doğu illerine doğru yönlendirmeler yapılmıştır. Ancak olumsuz iklim koşulları ve iş sıkıntısı nedeniyle doğudan batıya doğru dönüşler yaşanmıştır. Okulların açılması ile birlikte geçici olarak okullarda vs. kalanlar Küçükçekmece ve Kağıthane'deki kamplara yerleştirilmişlerdir. Bu noktadan itibaren kişilerin kendi yaşamlarını devam ettirmek için barınabilecekleri bir yerler bulması gerekmiştir ve bu anlamda Türkiye'nin göç edenlere arazi, konut tahsis gibi uygulamaları olmamıştır. (Kuyucuklu, 1990: 275-285). Türkiye'ye göç edenlerin bir kısmı özellikle iş ve ikamet sorunlarına çözüm bulamamaları nedeniyle Bulgaristan'a dönmüşlerdir. Geri dönüşü etkileyen bir diğer

etmen Bulgaristan'daki malvarlıklarının ve kazanılmış sosyal güvenlik haklarının kaybedilmek istenmemesidir. Özellikle yaşlı, emekli ve sakat olan göçmenlerin bazıları bu nedenlerden dolayı geri dönmek zorunda kalmıştır. Bir yıllık süreçte Bulgaristan'a geri dönenlerin sayısı 133.272'ye ulaşmıştır (Dişbudak vd., 2012: 4).

Bulgaristan'dan 1989 yılında gerçekleştirilen göç ile ilgili genel olarak şöyle bir kanıya varılabilir: Göçmenlerin göç sonrasında sahip oldukları şeyler, genel olarak yaşamlarını idare ettirebilecekleri eşyalar olmuştur, herhangi bir sermaye, birikim, vs. sahibi değildirler. Bununla birlikte göç öncesinde yaşanan sistem komünist sistem olduğu için farklı bir yönetim şekli olan ülkeye göç, yaşam tarzını da etkilemiş, yeniliğe uyum sağlamak zorunda kalmışlardır. Bu çalışma kapsamında değişikliklere ilişkin bireylere yöneltilen sorulardan biri kültürel farklılık yaşayıp yaşamadıkları ve eğer yaşadıklarını düşünüyorlarsa ne tür değişiklikler yaşadıklarıdır. Elde edilen cevaplar kodlanıp ve analize tabi tutulduğunda katılımcıların yarısının herhangi bir farklılık olmadığını düşündükleri tespit edilmiştir. Farklılık olduğunu düşünenler ise bunun daha çok dil, yaşam şekli ve eğitimden kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Özellikle farklılık olduğunu düşünenlerin %80'i dil sorununu çok fazla vurgulamış; bu farklılığa uyumun uzun süre aldığını açıklamışlardır.

Yaşanılan bu süreç girişimcilik bağlamında değerlendirildiğinde, insanların göç ettiğinde nerdeyse sıfır noktadan yaşamlarına devam ettikleri (belki yeniden başladıkları daha doğru bir tabir olabilir), dolayısıyla kişilerin herhangi bir birikime sahip olmamaları, farklı bir yönetim tarzında yetişmiş olmaları gibi nedenlerle girişimcilik olgusundan uzak oldukları düşünülebilir. Bu sebeple çalışmanın bulgularının yorumlanmasında bu sürecin göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir.

Bu bilgilerle birlikte göç edilen ülkenin girişimcilik üzerinde etkili olduğu düşünüldüğünde, verilerin değerlendirilmesi sürecinde bu ülkeye ait bazı temel ekonomik bilgilere de ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultuda bir sonraki bölümde bu bilgiler değerlendirilmiştir.

3.4.2.2. Türkiye'nin Genel Ekonomik Durumuna ve Girişimcilik Sürecine İlişkin Bazı Bilgiler

Türkiye ekonomisi 2008 yılındaki ekonomik yavaşlamanın ve 2009 yılındaki küçülmenin ardından 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla %9,2 ve %8,5 oranında büyüme hızına ulaşmıştır. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), 2011 sonunda 10.469 Dolara yükselmiş olup, henüz kesinleşmemiş 2012 verileri için tahminler yaklaşık 800 milyar Dolarlık GSYH ve yaklaşık 10.700 Dolarlık kişi başına düşen GSYH'ya işaret etmektedir (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı-c, t.y.). GSYH'nin sektörlere göre dağılımı incelendiğinde; tarımın %5,9, sanayinin %9,8, hizmetlerin %84,3'lük paya sahip olduğu görülmektedir (KKTC Devlet Planlama Örgütü, t.y.). Türkiye'de 2013 yılı işsizlik oranı %10 seviyesinde, genç işsizlik oranı ise %18,7 seviyesinde gerçekleşmiştir. İstihdam edilenlerin %21,8'i tarım, %19,6'sı sanayi, %6,9'u inşaat, %51,6'sı ise hizmetler sektöründe yer almıştır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2014). Ülkede 2014 yılı ilk altı ayı için belirlenen net asgari ücret, 846 TL'dir (T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2014).

Dünya Bankası ve Uluslararası Finans Kurumu'nun belirli kriterleri değerlendirerek ülkelerde iş yapma kolaylığı ile ilgili hazırladıkları "Doing Business" raporundaki Türkiye'ye ilişkin veriler Tablo 17'de verilmiştir. Bu verilere göre Türkiye 189 ekonomi içerisinde iş yapma kolaylığı bakımından genel olarak orta noktalarda yer almaktadır ancak yapı ruhsatı almak ve şirketi kapatmak diğer ekonomilere göre Türkiye'de daha zordur.

Tablo 17. Türkiye'nin İş Yapma Kolaylığı Kriterleri Bakımından Sıralaması

Başlıklar	2013 Derecesi
Yeni bir iş kurma	73
Yapı ruhsatı alma	147
Elektrik temini	67
İşletmenin kaydedilmesi	42
Kredi alma	82
Yatırımcının korunması	67
Vergi ödeme	74
Uluslararası ticaret	85
Sözleşmelerin uygulanması	38
Şirket kapatma	126

Kaynak: World Bank Group-b (t.y.) "*Doing Business-Turkey*", Erişim: 08.04.2014, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/turkey/#starting-a-business>

Türkiye'de yeni bir iş kurmak için gerekli olan prosedür sayısı 6, toplam gün sayısı 6 ve masraflar ise kişi başı gelirin %12,7'si kadardır. Türkiye'nin dahil olduğu Avrupa&Orta Asya grubu ülkelerde yeni iş kurmak için gerekli olan prosedür sayısı 5, toplam gün sayısı 12,8 ve masraflar ise kişi başı gelirin %6,7'si kadardır. Aynı rapora göre Türkiye'de iş kurma süre ve ücretleri Tablo 18'de verilmiştir.

Tablo 18. Türkiye'de İş Kurma Prosedürleri Süre ve Ücretleri

Prosedür	Gün	Ücret
Kuruluş belgelerinin noterde onaylanması	1	780 TL
Bankaya depozito yatırılması	1	Sermayenin %0,04'ü kadar
Katma Değer Vergisi için Kayıt İşlemleri	1	Bedava
Kayıt Ajansına Ticaret Kaydının Yapılması	2	Yaklaşık 1230 TL
Noter tarafından defter tasdiki	1	Yaklaşık 620 TL

Kaynak: World Bank Group-b (t.y.) "*Doing Business-Turkey*", Erişim: 08.04.2014, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/turkey/#starting-a-business>

OECD tarafından girişimcilik olgusuna yönelik yapılan araştırmada Türklerin %42'si kendisinde girişimcilik yeteneğinin olduğunu, %22'si de hata yapma korkusunun olduğunu ifade etmişlerdir. 2010 yılında elde edilen veriler ışığında,

Türklerin %71'inin girişimciliği iyi bir kariyer seçeneği olarak değerlendirdiği, %76'sının başarılı girişimcilerin toplumda önemli statüde yer aldığını, %62'sinin de medyanın girişimciliğe yönelik ilgisinin olduğunu düşündükleri tespit edilmiştir (OECD, 2012).

3.5. Araştırmanın Kısıtları

Bu araştırma, kartopu örnekleme yöntemi ile gerçekleştirildiği için birbirine yakın bölgelerde yaşayan bireyler araştırma kapsamına alınmıştır. Bununla birlikte elde edilen veriler, araştırmaya katılanların sağlamış olduğu bilgilerle sınırlıdır. Bu nedenle araştırmanın sonuçları değerlendirilirken bu durum göz önünde bulundurulmalıdır.

Kültür konusu hassas bir konudur ve en küçük yaşam birimlerinde bile farklılıklar gösterebilmektedir. Bununla birlikte her bireyin çevresel olguları algılama ve anlamlandırma biçimi de farklıdır. Bu farklılıklar, kişilerin kültürel algılamalarını etkileyebilmekte ve sonuç olarak farklı değerler ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle bu çalışmanın başka ülkelerde veya bölgelerde gerçekleştirilmesi, farklı sonuçlarla karşılaşılmasına neden olabilir.

Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini tespit edebilmek için bu çalışmada kullanılan farklı bir araştırma modeli belirlendiğinde, farklı yaklaşımlar ön plana alındığında, farklı boyutlara sahip farklı veri toplama araçları ve yöntemleri kullanılarak analizler gerçekleştirildiğinde de bu çalışmada elde edilen sonuçlardan farklı sonuçlar elde edilmesi muhtemeldir.

3.6. Veri Toplama Yöntemi

Nicel araştırma yaklaşımının kullanıldığı bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anketler, ifadelerin tam olarak anlaşılabilmesi ve hataya yer verilmemesi için yüz yüze görüşme yoluyla gerçekleştirilmiş ve Bulgaristan'da 384, Türkiye'de 385, toplamda 769 anket elde edilmiştir.

Bulgaristan'daki araştırmada kullanılan anket formu altı kısımdan oluşmaktadır. Türkiye'de ise bu forma bir boyut daha eklenmiştir. Bu bölümler:

- İlk bölüm demografik bilgilerden oluşmuştur.

- İkinci bölümde algılanan ulusal kültür, GLOBE (2004) çalışmasından derlenen dokuz boyut aracılığıyla ölçülmüştür. Bu boyutlar: Belirsizlikten kaçınma (2 ifade), güç mesafesi (2 ifade), kurumsal kolektivizm (2 ifade), grup-içi kolektivizm (2 ifade), cinsiyet eşitliği (2 ifade), performans odaklılık (1 ifade), gelecek odaklılık (2 ifade), kendine güven (2 ifade) ve insan yönelimlilik (2 ifade).
- Anketin üçüncü bölümünde girişimcilik niyetinin tespiti için Liñán ve Chen (2006) tarafından geliştirilen dört boyut kullanılmıştır. Bu dört boyut: Öznel norm (3 ifade), davranışa yönelik tutum (5 ifade), algılanan davranışsal kontrol (6 ifade) ve girişimcilik niyetidir (6 ifade).
- Dördüncü bölümde literatür taraması sonucu tespit edilen kişilerin girişimcilikle ilgili algıladıkları faydalar 6 ifadeyle ölçülmüştür.
- Beşinci bölümde girişimciliğin aktarılmasında ve desteklenmesinde etkili olabilecek faktörler araştırılmıştır.
- Altıncı bölümde kendi işini kuranlara yönelik sorular yer almaktadır.
- Türkiye'de yapılan çalışmada ankete bir bölüm daha eklenmiş ve bu kısımda kişilere göç sonrası yaşadıkları kültürel değişimler açık uçlu sorularla sorulmuştur.

İkinci, üçüncü, dördüncü ve beşinci bölümlerin ölçülmesinde 7'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Bazı durumlarda 1-Kesinlikle katılıyorum, 4-Kararsızım, 7-Kesinlikle katılmıyorum şeklinde ifade edilirken, bazı durumlarda 4-Eşitliği, bazı durumlarda 1-Kesinlikle tercih ederim, 4-Kararsızım, 7-Kesinlikle tercih etmem, bazı durumlarda da 1-Kesinlikle etkilidir, 4-Kararsızım, 7-Kesinlikle etkisizdir şeklinde tanımlanmıştır.

Araştırmanın analizine başlanmadan önce nicel verilere ilişkin faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi (geçerlilik analizi), aralarında ilişki olduğu düşünülen çok sayıda değişken arasındaki ilişkilerin anlaşılması ve yorumlanması için temel boyutların belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilmektedir (Altunışık vd., 2010: 262).

Faktör analizi yapabilmek için öncelikle gereklilikler tespit edilmiştir. Bu doğrultuda örneklem büyüklüğünün (769) Çokluk vd.'ne (2012: 206) göre çok iyi olduğu tespit edilmiştir. Veri setinin analize uygun bir hale getirilmesi için kayıp değerlerin bulunduğu satırlar silinmiş ve toplam 754 veri ile analize devam edilmiştir. Faktör analizi için veri yapısının uygunluğunu test etmeye yönelik kullanılan ölçütlerden biri Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi sonuçlarıdır. KMO değerinin yüksek olması, ölçekteki her bir değişkenin, diğer değişkenler tarafından mükemmel bir şekilde tahmin edilebileceğini göstermektedir (Çokluk vd., 2012: 207). Bu doğrultuda faktör analizi yapmak için öncelikle veri setinin uygunluğunun tespitine yönelik KMO örneklem yeterlilik istatistiği ve Bartlett Kürsellik testi yapılmıştır. Tablo 19'da KMO örneklem yeterliliğinin 0,910 olduğu görülmektedir. Bu değer önerilen ve genel olarak tatminkar olarak düşünülen asgari KMO değeri 0,7'den (Altunışık vd., 2010: 266) büyük olduğu, ayrıca Bartlett kürsellik testinin de son derece anlamlı olduğu ($\chi^2=19081,927$; $p < ,000 < ,01$) görülmektedir. Bu da faktör analizi çözümünün uygunluğunun işaretidir. Bu iki sayıların karşılanması nedeni ile faktör analizi sonuçlarının değerlendirilmesine geçilmiştir.

Tablo 19. KMO ve Bartlett Testleri

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,910
	Approx. Chi-Square	19081,927
Bartlett's Test of Sphericity	df	666
	Sig.	0,000

Faktör analizi sonucunda kültür boyutlarından performans yönelimlilik ve kendine güvenme (girişkenlik) boyutlarına ilişkin ifadeler ve girişimcilik niyeti öncüllerinden öznel norm boyutuna ilişkin ifadeler, uygun faktörlere yüklenmediği için analizden çıkarılmışlardır. Bu süreç sonunda kalan 37 gösterge ile Varimax döndürülmüş faktör analizi yapılmıştır. Tablo 20'de faktör döndürme işlemi sonucunda ortaya çıkan nihai çözüm ve faktörlerin görece yükleri ve açıklayıcılıkları yer almaktadır. Bu veriler değerlendirildiğinde göstergelerin kuram ile uyumlu faktörleri oluşturduğu görülmektedir. Ayrıca bütün faktör yükleri 0.50'den büyük olduğu için yapı geçerliliğinin olduğu söylenebilir.

Tablo 20. Döndürülmüş Faktör Analizi Çözümü

	Faktörler										
	Gir. Niy.	Fayda	Tutum	Davr. Kontr.	Gelec. Yön.	İnsan Yön.	Grup içi Kol.	Top. Kol.	Bel. Kaç.	Cins. Eşit.	Güç Mes.
Gn4	,924	,123	,128	,244	,017	,010	-,014	,001	-,004	,036	-,031
Gn5	,917	,123	,139	,254	,023	,026	-,016	,016	-,009	,025	-,024
Gn6	,909	,131	,106	,244	,013	,039	-,027	,000	,001	,009	-,030
Gn2	,897	,093	,086	,246	-,039	,006	-,065	-,005	,001	-,025	,005
Gn3	,883	,156	,143	,243	,022	,011	,017	,012	-,005	,053	-,057
Gn1	,878	,157	,111	,263	,051	,025	-,024	,012	,030	,006	-,081
Gf5	,135	,786	,195	,017	-,036	,031	,033	-,085	-,008	,066	,153
Gf6	,103	,768	,178	,061	-,073	-,019	,117	-,077	,054	,030	,130
Gf2	,125	,741	,174	,103	,096	,053	,033	,128	-,006	-,016	,012
Gf1	,188	,740	,308	,055	,033	-,030	,047	,008	,064	,018	-,034
Gf3	,126	,740	,245	,113	-,077	,046	-,011	,047	-,002	-,008	-,038
Gf4	,045	,730	,085	,104	,169	,071	,034	,071	,034	,078	-,068
T5	,231	,221	,822	,109	,007	,059	-,022	-,032	,028	,025	,090
T3	,136	,214	,808	,104	-,022	-,036	,077	-,050	-,020	,009	,055
T2	,100	,267	,797	,108	-,036	,061	-,015	-,015	,032	-,018	,103
T4	,089	,269	,796	,099	,034	-,037	,135	-,035	,012	-,058	,015
T1	,117	,273	,643	,008	,230	-,144	,088	,002	,124	-,010	-,202
Adk4	,345	,072	,164	,823	-,031	,043	,007	-,027	,014	-,006	,028
Adk3	,327	,113	,132	,799	-,110	,090	-,048	,034	-,005	-,026	-,008
Adk5	,362	,082	,031	,737	,138	,052	,003	,067	,006	,029	-,068
Adk2	,481	,068	,070	,659	,080	,039	,003	,039	,042	,015	-,071
Adk6	,394	,196	,231	,602	-,189	,014	,044	-,091	-,104	-,080	-,004
Adk1	,279	,136	-,054	,570	,435	,018	,056	,049	,093	,190	-,113
18	,022	,050	,044	-,033	,782	,211	,148	,127	,118	-,012	-,040
17	-,025	-,009	,102	,034	,733	,210	,114	,232	,043	,048	,067
31	,040	,037	-,016	,088	,157	,874	,059	,068	,076	,028	-,065
32	,050	,101	-,049	,079	,242	,801	,080	,156	,127	-,057	-,120
14	-,071	,085	,142	,003	,042	,069	,858	,090	,029	-,021	,030
13	-,022	,100	,036	,003	,208	,059	,849	,039	,056	,025	,035
9	,043	,045	-,138	,088	,152	-,006	,086	,823	,079	,086	-,070
10	-,017	,025	,023	-,046	,168	,225	,045	,801	,097	-,015	-,025
1	,040	,013	,035	-,046	,061	,036	-,005	,015	,870	,073	,149
2	-,048	,095	,089	,080	,133	,192	,116	,214	,681	-,020	-,177
28	-,030	,064	,075	-,036	-,117	-,006	-,039	,024	-,004	,897	,035
27	,137	,092	-,189	,097	,372	-,018	,068	,067	,102	,686	-,133
6	-,055	,050	,137	-,089	-,174	-,008	,078	-,054	-,113	,000	,787
5	-,131	,102	-,047	-,014	,252	-,245	-,012	-,051	,201	-,066	,692

Çıkarma yöntemi: Temel Bileşen Analizi.
Rotasyon Yöntemi: Kaiser Normalleştirme ile Varimax.
a. Rotasyon 8 tekrarlama sonucu yakınsanmıştır.

Analizlerin son aşamasında 11 faktörlü yapının varyansa yaptığı katkı hesaplanmıştır. Tablo 21'de görüldüğü üzere 11 faktörün varyansı açıklama oranı, %75,503'tür. Çok faktörlü desenlerde, açıklanan varyansın %40 ile %60 arasında olması yeterli olarak kabul edilmektedir (Çokluk vd., 2012: 239-240). Bu doğrultuda çalışmada tanımlanan faktörlerin toplam varyansa yaptığı katkının yeterli düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 21. Analiz Sonucunda Elde Edilen Açıklanan Toplam Varyans Tablosu

Unsurlar	Başlangıç Özdeğerleri			Karesi Alınmış Yüklerin Çıkarılmış Toplamı			Karesi Alınmış Yüklerin Rotasyon Toplamı		
	Toplam	Varyans oranları %	Kümülatif %	Toplam	Varyans oranları %	Kümülatif %	Toplam	Varyans oranları %	Kümülatif %
1	9,892	26,735	26,735	9,892	26,735	26,735	5,958	16,103	16,103
2	4,233	11,441	38,176	4,233	11,441	38,176	3,956	10,691	26,794
3	3,629	9,807	47,983	3,629	9,807	47,983	3,593	9,710	36,504
4	1,810	4,892	52,875	1,810	4,892	52,875	3,495	9,446	45,950
5	1,495	4,041	56,916	1,495	4,041	56,916	1,971	5,327	51,277
6	1,423	3,845	60,761	1,423	3,845	60,761	1,712	4,626	55,903
7	1,310	3,539	64,300	1,310	3,539	64,300	1,602	4,330	60,233
8	1,220	3,296	67,596	1,220	3,296	67,596	1,544	4,172	64,405
9	1,036	2,800	70,396	1,036	2,800	70,396	1,390	3,757	68,162
10	,963	2,602	72,998	,963	2,602	72,998	1,366	3,692	71,854
11	,927	2,504	75,503	,927	2,504	75,503	1,350	3,649	75,503
12	,750	2,028	77,530						
13	,678	1,834	79,364						
14	,642	1,734	81,098						
15	,585	1,580	82,678						
16	,512	1,385	84,063						
17	,509	1,375	85,438						
18	,467	1,263	86,701						
19	,441	1,193	87,893						
20	,424	1,145	89,038						
21	,402	1,086	90,125						
22	,396	1,070	91,194						
23	,378	1,021	92,215						
24	,349	,943	93,158						
25	,333	,899	94,057						
26	,310	,838	94,895						
27	,287	,776	95,671						
28	,273	,739	96,410						
29	,239	,647	97,057						
30	,223	,602	97,659						
31	,217	,585	98,244						
32	,170	,461	98,705						
33	,144	,389	99,094						
34	,128	,345	99,440						
35	,098	,265	99,704						
36	,069	,187	99,891						
37	,040	,109	100,000						

Çıkarma yöntemi: Temel Bileşen Analizi.

Araştırmada kullanılacak boyut ve ifadeler belirlendikten sonra güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Güvenilirlik, araştırmada uygulanan tekniğin, evren hakkında doğru veriler sağladığına duyulan inançtır. Güvenilirlik ölçümü, araştırmada kullanılan tekniğin aynı şartlar altında aynı sonuçları vermesi ve ölçeceği oluşturan ifadelerin iç tutarlığı test edilerek yapılır (Saruhan ve Özdemirci, 2011: 140). Bu araştırmada kullanılan soru gruplarının güvenilirlik analizleri, iç tutarlılık Cronbach Alpha katsayılarının hesaplanmasıyla yapılmıştır. Güvenilirlik; "bir testin veya ölçeğin, ölçmek istediği şeyi tutarlı ve istikrarlı bir biçimde ölçme derecesi" anlamına gelmektedir (Altunışık vd., 2010: 122). Bu doğrultuda her bir soru grubunun güvenilirlik bilgileri Tablo 22'de yer almaktadır. Güvenilirlik düzeyleri kültür boyutları için 0,684; girişimcilik niyeti için 0,980; davranışa yönelik tutum için 0,893; algılanan davranışsal kontrol için 0,894; algılanan fayda için 0,862 ve destekleyici faktörler için 0,829'dur. Kültür boyutunun güvenilirliği diğer soru gruplarına nazaran daha düşük olmakla birlikte, sosyal bilimler için kabul edilebilir düzeydedir; diğer soru gruplarının ise güvenilirlik düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir (Saruhan ve Özdemirci, 2011: 140).

Tablo 22. Soru Gruplarının Güvenilirlik Katsayıları

Soru Grupları	Madde sayısı	Alpha
Kültür boyutları	14	,684
Girişimcilik niyeti	6	,980
Davranışa yönelik tutum	5	,893
Algılanan davranışsal kontrol	6	,894
Algılanan fayda	6	,862
Girişimciliğin aktarılmasında ve desteklenmesinde etkili olabilecek faktörler	4	,829

3.7. Verilerin Analizi

Bu araştırma kapsamında oluşturulan anket için 40 kişi üzerinde pilot uygulama çalışması yapılmış, daha sonra gerçek uygulamaya geçilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde, SPSS 20 programı kullanılmıştır. Araştırmanın ilk aşamasında, araştırma hipotezlerini test etmeden önce, kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Geçerlilik analizlerini yapmak için, açıklayıcı

faktör analizi yapılmış ölçeklerin ayırışma ve uyuşma geçerliliğine sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi SPSS yardımı ile yapılmıştır. Araştırmanın devam eden kısmında araştırmaya katılanların demografik özellikleri incelenmiş, tanımlayıcı istatistiksel teknikler kullanılmış, farklılıkların tespitine yönelik t testi ve ANOVA testleri yapılmıştır. Araştırmadaki açık uçlu sorunun analizinde verilen yanıtlar belirlenmiş ve kodlamalar aracılığıyla ifadeler sayısal veriler haline dönüştürülmüştür. Araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek için çoklu regresyon analizi tekniği kullanılmıştır. Verilerin yorumlanmasında anlamlılık değeri olarak yaygın olarak kullanılan 0,05 değeri (Altunışık vd., 2010: 172) temel alınmış ve değerlendirmeler bu doğrultuda yapılmıştır.

3.8 Araştırmaya Yönelik Bulgular

Araştırma Bulgaristan'daki Türkler ve 1989'da Türkiye'ye göç eden Bulgaristan Türkleri şeklinde iki farklı örneklem üzerinde yürütüldüğü için demografik bilgiler, kültür ve girişimcilik niyetine yönelik bulgular, iki grup için de birlikte değerlendirmeye alınmışlardır. Son bölümde ise hipotezlere ilişkin gerçekleştirilen regresyon analizleri yer almaktadır.

3.8.1. Katılımcılara Ait Demografik Bilgiler

Araştırmaya katılanların cinsiyete göre dağılımı Tablo 23'te verilmiştir. Bulgaristan'dan araştırmaya katılanların %62'si kadın ve %38'i erkektir. Kadınların çoğunlukta olmasının en önemli sebeplerinden biri, erkeklerin ailelerinin geçimini sağlamak üzere genellikle yurt dışına veya ülkenin daha merkezi bölgelerine (Sofya, Varna gibi) çalışmaya gitmiş olmalarıdır. Türkiye'deki göçmenlerden araştırmaya katılanların %45,5'inin kadın, %54,5'inin ise erkek olduğu görülmektedir.

Tablo 23. Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
Kadın	238	62,0	62,0	175	45,5	45,5
Erkek	146	38,0	100,0	210	54,5	100,0
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Araştırmaya katılanların yaşa göre dağılımı Tablo 24'te verilmiştir. Yapılan görüşmelerde yaş sınırı 18-60 olarak değerlendirilmiştir. Böyle bir değerlendirmenin nedeni, 18 yaşını doldurmuş kişilerin iş kurma olanaklarının olması ve insanların Bulgaristan'da ve Türkiye'de 65 yaşında emekli olmalarıdır. Yapılan ön görüşmelerde genellikle 60 yaş üzerindeki bireylerin en temel hedefinin emekliliği beklemek olduğu tespit edildiği için henüz emekliliğine bir süre daha olan 60 yaş sınır kabul edilmiştir. Bulgaristan'dan araştırmaya katılanların kümülatif ortalamaları değerlendirildiğinde %56,5'inin 18-38 yaş aralığında olduğu, kalan kısmın ise 38-60 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Türkiye'deki göçmenlerin yaş dağılımına göre dağılımları incelendiğinde %47'sinin 18-38 yaş aralığında olduğu, kalan kısmın ise 38-60 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Her iki grup açısından karşılaştırma yapıldığında birbirine benzer bir yapıda oldukları söylenebilir.

Tablo 24. Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı

Yaş Aralıkları	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
18-24	74	19,3	19,3	46	11,9	11,9
25-31	93	24,2	43,5	56	14,5	26,5
32-38	50	13,0	56,5	79	20,5	47,0
39-45	63	16,4	72,9	65	16,9	63,9
46-52	62	16,1	89,1	53	13,8	77,7
53-60	42	10,9	100,0	86	22,3	100,0
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Katılımcıların doğum yerine göre dağılımı Tablo 25'te yer almaktadır. Bulgaristan Türklerinin tamamının Bulgaristan doğumlu olduğu; Türkiye'deki göçmen katılımcıların büyük bir çoğunluğunun da Bulgaristan'da doğduğu, %11,9'luk bir kısmın Türkiye'de doğduğu tespit edilmiştir.

Tablo 25. Katılımcıların Doğum Yerine Göre Dağılımı

Doğum Yeri	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Bulgaristan	384	100,0	100,0	339	88,1	88,1
Türkiye	0	0		46	11,9	100,0
Toplam	384	100,0	100,0	385	100,0	

Araştırmaya katılanların medeni duruma göre dağılımı Tablo 26'da verilmiştir. Araştırmaya katılan Bulgaristan Türklerinin %75,5'inin evli olduğu, %24,5'inin ise bekar olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'deki göçmen katılımcıların medeni duruma göre dağılımları değerlendirildiğinde %73,8'inin evli, %26'sının ise bekar olduğu, 1 kişinin ise medeni durumunu belirtmediği tespit edilmiştir. Veriler değerlendirildiğinde medeni durum açısından da birbirine benzer gruplara ulaşıldığı görülmektedir.

Tablo 26. Katılımcıların Medeni Duruma Göre Dağılımı

Medeni durum	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
Evli	290	75,5	75,5	284	73,8	74,0
Bekar	94	24,5	100,0	100	26,0	100,0
Cevapsız	0	0		1	,3	
Toplam	384	100,0		385	100	

Katılımcıların kaç kardeş oldukları Tablo 27'de gösterilmektedir. Buna göre en çoktan aza doğru değerlendirme yapıldığında, Türkiye'deki göçmen katılımcıların (%30,4) ve Bulgaristan Türklerinin (%54,2) büyük bir çoğunluğunun 2 kardeş olduğu, bunu 3 kardeşin izlediği görülmektedir. Aile, kültürlenme aşamasının gerçekleştiği temel alandır. Bu süreç içerisinde sosyalleşme, rol davranışlarının öğrenilmesi gibi birçok öğrenme gerçekleşmektedir. Ailedeki çocuk sayısı, rekabetin ve işbirliğinin öğrenilmesi noktasında önem taşımaktadır. Kardeşler ve diğer bireylere karşı kardeşler olarak geliştirilen davranışlar, kişilerin gelecek dönem davranışlarını şekillendirmektedir. Bu açıdan az çocuklu ailelerde çocuklar açısından rekabeti ve işbirliğini destekleyici ortamların daha düşük düzeyde olduğu, çok çocuklu ailelerde ise çocukların fark edilememesi gibi sınırlılıkların olduğu söylenebilir (İrmiş vd., 2010: 86). Bu nedenle bireylerin kaç kardeş oldukları ve aile içinde kaçınıcı çocuk oldukları, girişimcilik niyetinin ölçülmesinde önem taşımaktadır.

Tablo 27. Katılımcıların Kardeş Sayılarına Göre Dağılımı

Kardeş Sayısı	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1	29	7,6	7,6	37	9,6	9,7
2	208	54,2	61,7	117	30,4	40,2
3	107	27,9	89,6	101	26,2	66,6
4	23	6,0	95,6	59	15,3	82,0
5	9	2,3	97,9	44	11,4	93,5
6	3	,8	98,7	12	3,1	96,6
7	2	,5	99,2	8	2,1	98,7
8	1	,3	99,5	5	1,3	100,0
9	2	,5	100,0	0	0	
Cevapsız	0	0		2	,5	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Yapılan çalışmalarda girişimcilerin daha çok ortanca çocuklardan çıktığı, bunun sebebinin ise en büyük kardeşlerin genelde daha korumacı, en küçüklerin ise diğerlerine bağlı olması nedeni ile girişimcilik davranışlarını kazanamamaları olduğu düşünülmektedir (İrmiş vd., 2010: 87). Bu doğrultuda Tablo 28'deki veriler değerlendirildiğinde, Bulgaristan'daki katılımcıların %47,7'si ilk çocuk, %33,3'ü ikinci çocuk, %13,5'i üçüncü çocuk olduklarını, göçmen katılımcıların ise %40,8'i ailede ilk, %33'ü ikinci, %15,3'ü üçüncü çocuk olduklarını ifade etmişlerdir. Bu verilerin girişimcilik niyeti ile ilişkisi bir sonraki bölümde analiz edilecektir.

Tablo 28. Katılımcıların Ailede Kaçınıcı Çocuk Olduklarına Dair Dağılım

Çocuk Sıralamasındaki Yer	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1	183	47,7	47,7	157	40,8	41,0
2	128	33,3	81,0	127	33,0	74,2
3	52	13,5	94,5	59	15,3	89,6
4	10	2,6	97,1	24	6,2	95,8
5	5	1,3	98,4	11	2,9	98,7
6	3	,8	99,2	2	,5	99,2
7	2	,5	99,7	1	,3	99,5
8	0	0	99,7	2	,5	100,0
9	1	,3	100,0	0	0	
Cevapsız	0	0		2	,5	
Toplam	384	100		385	100,0	

Katılımcıların farklı ülkelerde bulunma durumuna göre dağılımı Tablo 29'da verilmiştir. Araştırmaya katılan Bulgaristan Türklerinin %88,5'i daha önce hiç ülke değişikliği yapmadığını, %11,5'i ise başka ülkelerde kaldığını ifade etmiştir. Yapılan görüşmeler sonucunda özellikle daha genç yaşlardaki evli bireylerin, ailenin geçimini sağlamak üzere diğer ülkelere gittikleri ifade edilmiştir. Çalışmak için en çok tercih edilen ülkelerin Türkiye, Belçika, Almanya, İngiltere ve İspanya olduğu ifade edilmiştir. Göçmen katılımcıların ise %22,6'sının başka ülkelerde kaldıkları (kişiler, Bulgaristan'da kaldıklarını ifade etmişlerdir), %77,1'inin ise başka ülkede kalmadıkları bulunmuştur.

Tablo 29. Katılımcıların Ülke Değişikliğine Göre Dağılımı

Ülke değişikliği	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
Evet	44	11,5	11,5	87	22,6	22,7
Hayır	340	88,5	100,0	297	77,1	100,0
Cevapsız	0	0		1	,3	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Katılımcıların anne ve babalarının meslekleri, ebeveynlerin çocukların yaşamlarında rol model olmaları ve geleceklerini yönlendirebilmeleri nedeniyle önem taşımaktadır. Ebeveynler, yaptıkları işle çocukların bu konuda daha iyi bilgi sahibi olmalarını sağlamakla birlikte eğer ebeveynlerden girişimci olan varsa bu girişimlerin çocuklara devredilmesi, onların bir iş kurmak için yeni yatırımlar ve harcamalar yapmalarına gerek kalmaması nedeni ile girişimciliğe daha kolay geçiş yapmalarını da sağlar.

Araştırmaya katılanların annelerinin mesleklerine göre dağılımı Tablo 30'da verilmiştir. Bulgaristan Türklerinin büyük bir çoğunluğunun annesinin memur olduğu, bunu ev hanımının izlediği görülmektedir. Memur kadınların daha çok olmasının en önemli sebebi, bu dönemdeki siyasi rejimdir. Ülkede, 1944-1989 yılları arasında yönetim sisteminin komünizm olması nedeni ile özel mülkiyet kavramı söz konusu olmamıştır ve bu dönemde herkes devlet işçisi olarak çalışmıştır. Dolayısıyla elde edilen veriler oldukça anlamlıdır. Anketin uygulanması sürecinde katılımcılarla gerçekleştirilen görüşmelerden elde edilen bilgilere göre ev hanımlığının ikinci sırada olmasının nedeni, kişilerin bunu tercih etmesi değil, ülkede son dönemlerde yaşanan işsizlik sorunudur. Türkiye'deki göçmen katılımcıların büyük bir çoğunluğunun annesinin ev hanımı olduğu, bunu daha sonra çiftçinin ve işçinin izlediği görülmektedir.

Tablo 30. Katılımcıların Annelerinin Mesleğine Göre Dağılımı

Anne Mesleği	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
Ev hanımı	94	24,5	24,5	202	52,5	56,1
Çiftçi	16	4,2	28,6	60	15,6	72,8
Memur	213	55,5	84,1	25	6,5	79,7
İşçi	37	9,6	93,8	56	14,5	95,3
Diğer	19	4,9	98,7	17	4,4	100,0
Girişimci	5	1,3	100,0	0	0	
Cevapsız	0	0		25	6,5	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Araştırmaya katılanların babalarının mesleklerine göre dağılımı Tablo 31'de verilmiştir. Bulgaristan'dakilerin büyük bir çoğunluğunun babasının memur olduğu, bunu işçilerin izlediği görülmektedir. Memurların sayısının çoğunlukta olması, daha önce anne mesleğinde de aktarıldığı gibi ülkenin siyasi rejiminden kaynaklı bir durumdur. Türkiye'dekilerin ise %41,8'i babasının işçi olduğunu, %18,2'si babasının çiftçi olduğunu ve %11,4'ü ise babasının memur olduğunu ifade etmişlerdir. İşçilerin, Türkiye'deki katılımcılarda yüksek olmasının en temel sebebi, göç sonrasında her şeye yeni ülkede neredeyse sıfırdan başlanmasıdır. Nitekim bu süreçte, daha önceden yapılabilecek bir birikim söz konusu değildir ya da göç sürecinde kişiler taşınabilecek "şeylere" sahip değillerdir. Dolayısıyla hayatta kalabilmek için yapılabilecek en kolay şeyin, başka işlerde işçi olarak çalışmak olarak değerlendirilmiş olabileceği düşünülmektedir.

Tablo 31. Katılımcıların Babalarının Mesleğine Göre Dağılımı

Baba Mesleği	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
İşçi	62	16,1	16,1	161	41,8	48,1
Memur	215	56,0	72,1	44	11,4	61,2
Sanayici	3	,8	72,9	2	,5	61,8
Çiftçi	30	7,8	80,7	70	18,2	82,7
Tüccar	8	2,1	82,8	27	7,0	90,7
Serbest meslek	16	4,2	87,0	2	,5	91,3
İşsiz	32	8,3	95,3	0	0	91,3
Diğer	18	4,7	100,0	29	7,5	100,0
Cevapsız	0	0		50	13,0	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Araştırmaya katılanların mevcut işlerine göre dağılımı Tablo 32'de verilmiştir. Bulgaristan'daki katılımcıların %23,7'sinin memur olduğu dikkat çekmektedir. Bunun en önemli sebebi, ülkede en önemli iş sağlayıcısının devlet olması ve bununla birlikte Avrupa Birliği projeleri kapsamında kişilere kamuda iş sağlanmasıdır. Bunu daha sonra ev hanımlarının izlediği görülmektedir. Ancak burada esas sorun kişilerin tercihleri nedeni ile ev hanımı olmaması, işsiz kaldıkları için kendilerini bu şekilde tanımlamalarıdır. İşsizlerle birlikte bu veri değerlendirildiğinde %35,4'ünün işsiz

olduğu söylenebilir. Bu verilerle birlikte aslında birçok kişinin mevcut işleri ile birlikte tarlaları ile ilgilendikleri ve çiftçilik yaptıkları da tespit edilmiştir, ancak çiftçilik, bireylerin asıl gelir kaynağını oluşturmamaktadır. Emeklilerin oranının az olmasının temel nedeni ise, emeklilik yaşının 65 olması ve araştırmada 60 yaşın sınır kabul edilmesidir. Türkiye'deki katılımcıların %40,3'ünün işçi olduğu, bunu %19'luk oranla emeklilerin (Türkiye'de emeklilik yaşı geçmiş dönemlerde farklılık göstermiş ve bireyler daha genç yaşlarda emekli olmuşlardır) ve %12,7'lik oranla girişimcilerin izlediği tespit edilmiştir. Mevcut işlere göre dağılım değerlendirildiğinde iki grup arasında farklılık olduğu görülmektedir.

Tablo 32. Katılımcıların Mevcut İşlerine Göre Dağılımı

Şu anki iş	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
İşçi	52	13,5	13,5	155	40,3	41,2
Serbest meslek	28	7,3	20,8	22	5,7	47,1
Girişimci	23	6,0	26,8	49	12,7	60,1
Memur	91	23,7	50,5	43	11,2	71,5
Emekli	14	3,6	54,2	73	19,0	91,0
Ev hanımı	81	21,1	75,3	10	2,6	93,6
İşsiz	55	14,3	89,6	19	4,9	98,7
Öğrenci	40	10,4	100,0	5	1,3	100,0
Cevapsız	0	0		9	2,3	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Katılımcıların toplam çalışma sürelerine göre dağılımı Tablo 33'de verilmiştir. Kümülatif değerlendirmeye bakıldığında Bulgaristan Türklerinin %50,3'ünün 1-72 aylık çalışma geçmişine sahip olduğu görülmektedir ki bu oran işsizliğin en önemli göstergelerinden biridir. Soru ile ilgili görüşmelerde özellikle 1989 yılına kadar hiç kimsenin işsiz kalmadığı, ancak sonraki geçiş döneminde ülkedeki firmaların kapandığı ve kişilerin iş bulmakta büyük zorluk yaşadıkları ifade edilmiştir. Türkiye'deki göçmenlerin %54,9'unun 1-192 aylık çalışma geçmişine sahip oldukları, bu bakımdan diğer gruptan farklılaştıkları görülmektedir.

Tablo 33. Katılımcıların Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı (Ay)

Çalışma Süresi	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
1-24 ay	125	32,6	32,6	51	13,2	13,5
25-48 ay	35	9,1	41,7	18	4,7	18,3
49-72 ay	33	8,6	50,3	29	7,5	26,0
73-96 ay	29	7,6	57,8	14	3,6	29,7
97-120 ay	21	5,5	63,3	30	7,8	37,7
121-144 ay	14	3,6	66,9	21	5,5	43,2
145-168 ay	18	4,7	71,6	15	3,9	47,2
169-192 ay	22	5,7	77,3	29	7,5	54,9
193-216 ay	12	3,1	80,5	7	1,8	56,8
217-240 ay	22	5,7	86,2	34	8,8	65,8
240 ay üstü	53	13,8	100,0	129	33,5	100,0
Cevapsız	0	0		8	2,1	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Katılımcıların yöneticilik sürelerine göre dağılımı Tablo 34'te verilmiştir. Elde edilen veriler değerlendirildiğinde, hem Bulgaristan'daki (%84,9) hem de Türkiye'deki katılımcıların (%82,6) büyük bir çoğunluğunun yöneticilik yapmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 34. Katılımcıların Yöneticilik Sürelerine Göre Dağılımı (Ay)

Yöneticilik Süresi	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
1-24 ay	17	4,4	29,3	6	1,6	9,0
25-48 ay	14	3,6	53,4	12	3,1	26,9
49-72 ay	4	1,0	60,3	9	2,3	40,3
73-96 ay	4	1,0	67,2	6	1,6	49,3
97-120 ay	5	1,3	75,9	5	1,3	56,7
121-144 ay	3	,8	81,0	3	,8	61,2
145-168 ay	3	,8	86,2	6	1,6	70,1
169-192 ay	4	1,0	93,1	7	1,8	80,6
193-216 ay	0	0	93,1	3	,8	85,1
217-240 ay	2	,5	96,6	4	1,0	91,0
240 ay üstü	2	,5	100,0	6	1,6	100,0
Cevapsız	326	84,9		318	82,6	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Araştırmaya katılanların mevcut işlerindeki çalışma sürelerine göre dağılımı Tablo 35'te verilmiştir. Mevcut iş ile paralel olarak değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların büyük bir çoğunluğunun (%53,4) şu an çalışmadığı görülmektedir. %28,9'luk kısmın ise 1-48 ay arasında şu anki işlerinde çalışmakta olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'deki katılımcıların ise %12,2'sinin 25-48, %11,4'ünün 1-24 ay ve %9,6'sının 49-72 aydır mevcut işlerinde çalıştıkları tespit edilmiştir. Bu veriler doğrultusunda kişilerin genel olarak sürekli işlerde çalışmadıkları, zaman zaman iş değiştirdikleri bulunmuştur.

Tablo 35. Katılımcıların Mevcut İşlerindeki Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı (Ay)

Mevcut İşte Çalışma Süresi	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif yüzde
1-24 ay	89	23,2	49,7	44	11,4	18,0
25-48 ay	22	5,7	62,0	47	12,2	37,1
49-72 ay	11	2,9	68,2	37	9,6	52,2
73-96 ay	12	3,1	74,9	30	7,8	64,5
97-120 ay	7	1,8	78,8	17	4,4	71,4
121-144 ay	5	1,3	81,6	11	2,9	75,9
145-168 ay	3	,8	83,2	12	3,1	80,8
169-192 ay	10	2,6	88,8	10	2,6	84,9
193-216 ay	2	,5	89,9	5	1,3	86,9
217-240 ay	7	1,8	93,9	5	1,3	89,0
240 ay üstü	11	2,9	100,0	27	7,0	100,0
Cevapsız	205	53,4		140	36,4	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Araştırmaya katılanların derneklere üyelik durumlarına göre dağılımı Tablo 36'da verilmiştir. Derneklerle ilgili sorular karşısında Bulgaristan'daki katılımcıların birçoğu ülkede derneklerin çok az olduğunu, buldukları bölgelerde ise dernek bulunmadığını belirtmişlerdir. Bu bilgiye paralel doğrultuda katılımcıların %98,7'si herhangi bir derneğe üye olmadığını ifade etmiş, üye olanların daha çok mesleki derneklere üye olduğu ve daha çok lisans veya yüksek lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'deki katılımcıların ise ancak %18,4'ünün profesyonel bir derneğe üye olduğu, diğerlerinin herhangi bir derneğe üye olmadığı tespit edilmiştir. Üye

olunan derneklerin ise, meslek dernekleri ile birlikte daha çok göçmen dernekleri olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 36. Katılımcıların Derneğe Üyelik Durumlarına Göre Dağılımı

Derneğe Üyelik	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Üye	5	1,3	1,3	71	18,4	18,7
Üye değil	379	98,7	100,0	308	80,0	98,4
Cevapsız	0	0		6	1,6	100,0
Toplam	384	100,0		385	100,0	385

Araştırmaya katılanların eğitim durumlarına göre dağılımı Tablo 37'de verilmiştir. Bulgaristan'daki katılımcıların %45,8'lik yüksek oranla lise mezunu olduğu, bunu %21,4'lük oranla ortaokulun ve %18,2'lik oranla lisansın izlediği görülmektedir. Ülkede lise eğitimi zorunlu olduğu için bu seviyeye kadar okuma oranının yüksek olması anlamlıdır. Türkiye'deki katılımcıların büyük bir çoğunluğunun da (%52,2) lise mezunu olduğu görülmektedir. Bunun da temel nedeninin, Türkiye'de de lise eğitiminin zorunlu olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. İkinci sırada ise lisans mezunları yer almaktadır.

Tablo 37. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Eğitim Durumu	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlkokul	10	2,6	2,6	12	3,1	3,1
Ortaokul	82	21,4	24,0	45	11,7	14,8
Lise	176	45,8	69,8	201	52,2	67,0
Önlisans	8	2,1	71,9	16	4,2	71,2
Lisans	70	18,2	90,1	104	27,0	98,2
Lisansüstü	38	9,9	100,0	7	1,8	100,0
Toplam	384	100,0		385	100,0	

Tablo 38'de katılımcıların eğitimlerini hangi ülkede aldıkları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların neredeyse tamamının eğitimlerini Bulgaristan'da tamamladıkları görülmektedir. Türkiye'deki katılımcıların büyük bir çoğunluğunun ilköğretim eğitimini Bulgaristan'da aldıkları, lise eğitimi

alanların yaklaşık yarısının Bulgaristan'da bu eğitimi aldıkları, önlisans ve lisans eğitimi alanların büyük bir çoğunluğunun Türkiye'de bu eğitimi tamamladıkları ve lisansüstü eğitim alanların tamamının Türkiye'de bu eğitimi tamamladıkları tespit edilmiştir.

Tablo 38. Katılımcıların Eğitim Aldıkları Ükelere Göre Dağılımı

Eğitim durumu	Bulgaristan Türkleri		Göçmenler	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
İlköğretim (Bulgaristan)	384	100	274	71,9
İlköğretim (Türkiye)	0	0	107	28,1
Lise (Bulgaristan)	297	100	167	51,5
Lise (Türkiye)	0	0	157	48,5
Önlisans (Bulgaristan)	8	100	1	20
Önlisans (Türkiye)	0	0	4	80
Lisans (Bulgaristan)	116	99,1	23	19,5
Lisans (Türkiye)	1	,9	95	80,5
Lisansüstü (Bulgaristan)	37	100	6	100
Lisansüstü (Türkiye)	0	0	0	0

Araştırmaya katılanların eğitim alanlarına göre dağılımı Tablo 39'da verilmiştir. Hem Bulgaristan'daki hem de Türkiye'deki katılımcıların yüksekokul, lisans ve lisansüstü eğitim düzeyine göre eğitim alanları değerlendirildiğinde en çok işletme bölümü mezunun olduğu, bunu öğretmenlik, ekonomi ve mühendisliğin izlediği görülmektedir.

Tablo 39. Katılımcıların Eğitim Alanlarına Göre Dağılımı

Eğitim Alanı	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Ekonomi	15	3,9	13,0	12	3,1	11,3
İşletme	26	6,8	35,7	25	6,5	34,9
Öğretmen	22	5,7	54,8	21	5,5	54,7
Mühendislik	13	3,4	66,1	6	1,6	60,4
Hemşirelik	9	2,3	73,9	5	1,3	65,1
Diğer	30	7,8	100,0	37	9,6	100,0
Cevapsız	269	70,1		279	72,5	
Toplam	384	100,0		385	100,0	

3.8.2. Algılanan Ulusal Kültür, Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik Davranışının Tespitine Yönelik Bulgular

Bu bölümde öncelikle katılımcıların algıladıkları ulusal kültürün tespitine yönelik analizler yapılmış ve kültürel boyutlar bağlamında her iki grup için anlamlı farklılıklar olup olmadığı test edilmiştir. Bir sonraki bölümde girişimciliğe yönelik veriler analiz edilmiş ve karşılaştırmalar yapılmıştır. Son bölümde ise her iki örneklemedekilerin girişimcilik davranışlarına yönelik analizler yer almaktadır.

3.8.2.1. Algılanan Ulusal Kültürün Tespitine Yönelik Bulgular

Bulgaristan'daki Türkler ile Türkiye'deki göçmenlerin algıladıkları ulusal kültüre ilişkin ayrıntılı analizler aşağıda verilmiştir.

Tablo 40'ta her iki gruba yönelik belirsizlikten kaçınma düzeyine ilişkin skorlar yer almaktadır. Bu veriler değerlendirildiğinde göçmenlerin belirsizlikten kaçınma düzeyinin, Bulgaristan'daki katılımcılara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 40. Belirsizlikten Kaçınma Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Belirsizlikten kaçınma	384	3,6680	1,33091	384	2,7995	1,93029
N	384			380		
1-Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Tablo 41'de iki grup arasında ortaya çıkan farkın anlamlı bir fark olup olmadığına yönelik t testi yapılmış ve sonuç olarak bu farkın anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 41. Belirsizlikten Kaçınma Düzeyine İlişkin t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Belirsizlikten Kaçınma	Eşit varyans varsayımı	85,69	,000	7,259	766	,000	,86849	,11965
	Eşit varyans varsayımı yok			7,259	680,02	,000	,86849	,11965

Tablo 42'deki veriler değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların toplumda güç mesafesinin orta derecede yüksek olduğunu, Türkiye'deki katılımcıların ise güç mesafesinin nispeten daha düşük düzeyde olduğunu düşündükleri tespit edilmiştir.

Tablo 42. Güç Mesafesi Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Güç mesafesi	384	2,8099	1,60378	384	3,0260	1,97355
N	384			378		
1-Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

İki grup arasında algılanan ulusal güç mesafesi düzeyleri karşılaştırıldığında Tablo 43'te görüldüğü gibi anlamlı bir fark bulunamamıştır. Tüm bu veriler değerlendirildiğinde, her iki kültürde de güç mesafesi düzeyinin orta derecede var olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Tablo 43. Güç Mesafesi Düzeyine İlişkin t Testi

	Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
	F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Eşit varyans varsayımı	31,13	,000	-1,666	766	,096	-,2161	,12977
Güç Mesafesi Eşit varyans varsayımı yok			-1,666	735,24	,096	-,2161	,12977

Tablo 44'teki veriler değerlendirildiğinde, Bulgaristan'daki katılımcıların kurumsal kolektivizm düzeyinin düşük olduğu, Türkiye'de ise bu oranın daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Tablo 44. Kurumsal Kolektivizm Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Kurumsal kolektivizm	383	4,8864	1,67895	379	3,6214	2,17393
N	384			377		

1-Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 45 incelendiğinde, iki grup arasında kurumsal kolektivizm düzeyi açısından ortaya çıkan farkın, anlamlı bir fark olduğu görülmektedir.

Tablo 45. Kurumsal Kolektivizm Düzeyine İlişkin t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Kurumsal Kolektivizm	Eşit varyans varsayımı	51,558	,000	8,996	760	,000	1,26505	,14063
	Eşit varyans varsayımı yok			8,984	710,852	,000	1,26505	,14082

Grup içi kolektivizme ilişkin veriler Tablo 46'da yer almaktadır. Bu veriler değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların ülkede genel olarak orta düzeyde kolektif davranıldığını düşündükleri tespit edilmiştir. Türkiye'deki göçmenlerin ise, daha yüksek düzeyde grup içinde kolektivist davranıldığını düşündükleri tespit edilmiştir.

Tablo 46. Grup İçi Kolektivizm Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Grup içi kolektivizm	384	1,9948	1,11890	383	1,5013	1,30920
N	384			383		
1-Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Grup içi kolektivizm düzeylerinin iki grup arasında anlamlı bir fark oluşturup oluşturmadığı değerlendirildiğinde Tablo 47'de de görüldüğü üzere, iki grup arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmektedir.

Tablo 47. Grup İçi Kolektivizm Düzeyine İlişkin t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Grup içi kolektivizm	Eş varyans varsayımı	2,347	,126	5,612	765	,000	,49349	,08793
	Eş varyans varsayımı			5,611	746,282	,000	,49349	,08795
	yok							

Tablo 48'te gelecek yönelimlilik durumuna ilişkin veriler yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'daki katılımcıların, toplumun gelecek yönelimli davranmadığını düşündükleri görülmektedir. Türkiye'deki göçmenlerin ise orta düzeyde geleceğin dikkate alındığını düşündükleri tespit edilmiştir.

Tablo 48. Gelecek Yönelimlilik Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Gelecek yönelimlilik	384	4,8750	1,90951	384	2,5065	2,04342
N	384			382		
1-Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Tablo 49'da iki grup arasında gelecek yönelimine ilişkin farklılık analiz edilmiş ve sonuç olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 49. Gelecek Yönelimlilik Düzeyine İlişkin t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Gelecek yönelimlilik	Eşit varyans varsayımı	3,031	,082	16,595	766	,000	2,36849	,14272
	Eşit varyans varsayımı			16,595	762,508	,000	2,36849	,14272
	yok							

Tablo 50'de cinsiyet eşitliğine yönelik veriler yer almaktadır. Bu verilerin elde edilmesi sürecinde 1-erkeklerin, 4-eşitlik, 7-kadınların ön planda tutulması olarak derecelendirilmiştir. Elde edilen verilere göre Bulgaristan'daki katılımcılar, toplumda kadınların biraz daha ön planda olduğunu düşünmektedirler. Türkiye'deki göçmenlerden elde edilen veriler değerlendirildiğinde, neredeyse tam bir eşitlik durumu olduğunu düşündükleri görülmektedir.

Tablo 50. Cinsiyet Eşitliği Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Cinsiyet eşitliği	384	5,3828	,63969	379	4,0501	2,12913
N	384			377		

Tablo 51'de cinsiyet eşitliği bakımından iki grup arasındaki farklılık incelenmiştir. Elde edilen veriler değerlendirildiğinde iki grup arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 51. Cinsiyet Eşitliği Düzeyine İlişkin t Testi

	Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi					
	F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı	
Cinsiyet Eşitliği	Eşit varyans varsayımı	376,560	,000	11,741	761	,000	1,33268	,11351
	Eşit varyans varsayımı			11,676	444,870	,000	1,33268	,11413
	yok							

Tablo 52 incelendiğinde Bulgaristan'daki katılımcılara göre toplumda insan yönelimliliğin varla yok arasında olduğu, Türkiye'deki katılımcılara göre düşük düzeyde insan yönelimli davranıldığı görülmektedir.

Tablo 52. İnsan Yönelimlilik Düzeyi

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
İnsan yönelimlilik	384	4,4648	1,79735	382	3,1505	2,01086
N	384			382		
1-Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Tablo 53'te insan yönelimlilik düzeyi bakımından iki grup arasındaki farka yönelik veriler yer almaktadır. Bu verilere göre iki grup arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır.

Tablo 53. İnsan Yönelimlilik Düzeyine Yönelik t Testi

		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi						
		Eş Varyanslar için Levene Testi						
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
İnsan yönelimlilik	Eşit varyans varsayımı	5,679	,017	9,538	764	,000	1,31432	,13779
	Eşit varyans varsayımı			9,536	753,688	,000	1,31432	,13783
	yok							

Tablo 54'te ulusal kültür boyutlarına ve iki grup açısından farklılık durumlarına göre özet bilgiler yer almaktadır. Elde edilen bulgular literatürde yer alan kültür ve girişimcilik araştırmaları bağlamında değerlendirildiğinde, girişimcilik açısından Türkiye'deki göçmenlerin, Bulgaristan'daki katılımcılara göre daha olumlu bir çevre içinde yer aldıkları söylenebilir.

Tablo 54. Ulusal Kültür Boyutları ve İki Grup Arasındaki Farklılıklar

Kültür Boyutları	Bulgaristan	Türkiye'deki	Farklılık durumu
	Türkleri	Bulgaristan Göçmenleri	
Belirsizlikten kaçınma	3,6680	2,7995	Var
Güç mesafesi	2,8099	3,0260	Yok
Kurumsal kolektivizm	4,8864	3,6214	Var
Grup içi kolektivizm	1,9948	1,5013	Var
Gelecek yönelimlilik	4,8750	2,5065	Var
Cinsiyet eşitliği	5,3828	4,0501	Var
İnsan yönelimlilik	4,4648	3,1505	Var

1-Yüksek 4-Orta 7-Düşük

3.8.2.2. Girişimcilik Niyetinin Tespitine Yönelik Bulgular

Bu bölümde girişimcilik olgusuna yönelik analizler ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Tablo 55'te katılımcıların tercih ettikleri iş türlerine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu veriler incelendiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların en çok girişimci olmayı tercih ettikleri, daha sonra sırasıyla memurluğu, firmada işçi olarak çalışmayı ve son olarak serbest mesleği tercih ettikleri görülmektedir. Türkiye'deki göçmen katılımcıların ise en çok memur olmayı, daha sonra sırasıyla işçi olarak çalışmayı, girişimci olmayı ve en son da serbest meslek sahibi olmayı istedikleri tespit edilmiştir. Bu konuda farklılık yaşanmasının nedenlerinden biri, Bulgaristan'da memurluğun Türkiye'deki uygulamasından farklı olmasıdır. Bulgaristan'da bazen Avrupa Birliği projeleri nedeni ile belirli bir süreliğine memurluk yapılabilmektedir. Bununla birlikte memurların sahip olduğu haklar (örneğin, iş garantisi yoktur) Türkiye'ye göre farklılık göstermektedir. Türkiye'de ise insanlar için iş garantisinin olması nedeniyle memuriyet biraz daha çekici hale gelebilmektedir. Nitekim elde edilen bu veriler katılımcıların algıladıkları belirsizlikten kaçınma düzeyine göre değerlendirildiğinde, literatürü destekler nitelikte Türkiye'deki katılımcıların daha yüksek düzeyde belirsizlikten kaçındığı ve buna paralel biçimde daha az belirsizliğe sahip memurluğu öncelikli olarak tercih ettikleri bulunmuştur. Bulgaristan'da ise belirsizlikten kaçınma düzeyi daha düşük olmakla birlikte en çok tercih edilen işin girişimcilik olması, yine literatürü destekler niteliktedir.

Tablo 55. Tercih Edilen İş Türü

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Memur	384	2,24	1,665	385	1,64	1,565
Özel işçi	384	3,08	1,587	385	2,44	1,928
Serbest meslek sahibi	384	3,44	1,789	385	3,77	2,413
Girişimci	384	1,96	1,651	385	2,89	2,290
N	384			385		

1- Kesinlikle tercih etme 4-Orta düzeyde tercih etme 7-Kesinlikle tercih etmeme

Tablo 56'da katılımcıların girişimciliğin faydalarına yönelik algılamalarına ilişkin veriler yer almaktadır. Bu veriler değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların, girişimciliği en çok bağımsızlık kaynağı olarak gördükleri, bunu güçlü olmayı sağlayıcı niteliğinin izlediği görülmektedir. Kişilerin iş kurduğunda daha fazla saygı göreceklere yönündeki inançları diğer ifadelerle göre en düşük düzeydedir. Türkiye'deki göçmenlere göre girişimcilik, özellikle kişilerin başkalarından emir almaması ve bağımsız davranabilmesi konusundaki faydası ön plana çıkmaktadır. Bunu sırasıyla ekonomik rahatlık ve güç elde etmek izlemektedir. Girişimciliğin ülkeye destek olması, en az önem verilen konu olmuştur.

Tablo 56. Girişimciliğe Yönelik Algılanan Fayda

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Ekonomik rahatlık	384	2,16	1,691	385	1,98	1,852
Ülkeye destek	384	2,59	2,000	385	2,10	2,856
Çevreye yardım	384	2,03	1,635	385	2,01	1,857
Saygınlık	384	2,90	2,199	384	2,08	1,883
Bağımsızlık	384	1,98	1,718	383	1,96	1,872
Güç elde etmek	384	2,01	1,842	385	1,99	1,896
N	384			382		

1- Kesinlikle faydalı 4-Kararsızım 7-Kesinlikle faydalı değil

Tablo 57'de girişimciliğe yönelik tutumlar incelenmektedir. Bu verilere göre Bulgaristan'daki katılımcıların girişimciliği daha çekici buldukları tespit edilmiştir.

Tablo 57. Girişimcilik Davranışına Karşı Bireysel Tutumlar (Mesleki Çekicilik)

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Tutumlar	384	1,9422	1,24321	384	2,1578	1,79025
N	384			384		

1- Kesinlikle çekici 4-Kararsızım 7-Kesinlikle çekici değil

Tablo 58'de iki grubun girişimciliğe yönelik tutumları arasındaki farkın anlamlılık derecesine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu verilere göre iki grup arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 58. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Davranışına Karşı Bireysel Tutum (Mesleki Çekicilik) Farklılıklarına İlişkin t Testi

	Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
	F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Eşit varyans varsayımı	59,664	,000	-1,939	766	,053	-,21562	,11123
Tutum Eşit varyans varsayımı			-1,939	682,699	,053	-,21562	,11123
yok							

Tablo 59'da katılımcıların bir iş kurma konusunda kendilerini ne derece yetkin bulduklarına ilişkin ifadelerin ortalamaları yer almaktadır. Veriler değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki katılımcıların, girişimciliği gerçekleştirmek konusunda kendilerini yeterli bulmadıkları, göçmenlerin ise, nispeten kendilerinin girişimciliği biraz daha yüksek derecede gerçekleştirebileceklerini düşündükleri tespit edilmiştir.

Tablo 59. Girişimcilik Konusunda Algılanan Davranışsal Kontrol (ADK) (Girişimcilik Kapasitesi)

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Algılanan Davranışsal Kontrol	384	4,4961	1,57103	382	3,5755	2,30869
N	384			382		
1- Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Tablo 60'ta iki grup arasında girişimcilik kapasiteleri bakımından karşılaştırma yapılmış ve aralarında anlamlı bir farklılık bulunduğu tespit edilmiştir. Bu noktada girişimciliği etkileyen faktörler ve tercih edilen iş türü bakımından bir değerlendirme yapıldığında bir ikilem ortaya çıkmaktadır. Nitekim Bulgaristan'daki katılımcılar

öncelikli olarak kendi işini kurmayı tercih ederken ve bu konudaki tutumları göçmenlerden daha pozitif iken, kendilerini girişimcilik kapasitesi konusunda daha düşük düzeyde hissetmeleri bir çelişkiyi yansıtmaktadır.

Tablo 60. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Konusunda Algıladıkları Davranışsal Kontrol Farklılıklarına İlişkin t Testi

	Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
	F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
	A.D.K	97,130	,000	6,455	764	,000	,92061
	Eşit varyans varsayımı						
	Eşit varyans varsayımı yok		6,449	671,184	,000	,92061	,14276

Tablo 61'de girişimcilik niyetine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'daki katılımcıların girişimci olma niyetinin kararsızlık boyutunda olduğu, Türkiye'deki göçmenlerin ise düşük düzeyde de olsa girişimci olma niyetlerinin olduğu tespit edilmiştir. Davranışsal kontrolde de ifade edildiği gibi bu noktada da aynı istek-niyet çelişkisi ortaya çıkmıştır.

Tablo 61. Girişimcilik Niyeti

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Girişimcilik Niyeti	384	4,3702	2,52966	383	3,5949	2,36515
N	384			384		
1- Yüksek	4-Orta	7-Düşük				

Tablo 62'de girişimcilik niyeti bakımından iki grup arası karşılaştırma yer almaktadır. Bu verilere göre iki grup arasındaki fark, istatistiki açıdan anlamlıdır.

Tablo 62. Bulgaristan Türkleri ile Bulgaristan Göçmenlerinin Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Girişimcilik Niyeti	Eş varyans varsayımı	9,034	,003	4,384	765	,000	,77536	,17685
	Eş varyans varsayımı yok			4,385	761,827	,000	,77536	,17683

Bu analiz sonucunda konu ile ilgili geliştirilen hipotezin desteklenme durumu Tablo 63'de gösterilmiştir. Bu bilgilere göre ilgili hipotez desteklenmiştir.

Tablo 63. İlgili Hipotezin Desteklenme Durumu

Hipotezler	Desteklenme Durumu
1H ₁ : Türkiye'deki göçmenler ile Bulgaristan'daki Türkler arasında girişimcilik niyeti bakımından anlamlı bir fark vardır.	Desteklendi

Tablo 64'te kuşaklar arası girişimcilik niyeti farklılıklarına ilişkin veriler yer almaktadır. Bu analize göre gruplar arasında istatistiki bakımdan anlamlı bir fark bulunmaktadır.

Tablo 64. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılıklarına Yönelik ANOVA Testi

	Kareler Toplamı	Ser. Der.	Ortalamaların Karesi	F	p
Gruplar arası	271,748	3	90,583	15,597	,000
Grup içi	4431,310	763	5,808		
Toplam	4703,057	766			

Kuşaklar arası girişimcilik niyeti farklılıklarına ilişkin veriler Tablo 65'te yer almaktadır. Bu bulgular değerlendirildiğinde 1980 öncesinde doğan Bulgaristan Türklerinin, diğer üç gruptan farklılaştığı, bunun dışında diğer gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 65. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılıkları

(I) Kuşak	(J) Kuşak	Ortalama Farkı (I-J)	Std. Hata	p
80 öncesi Bulg.	80 sonrası Bulg.	1,25746*	,24597	,000
	80 öncesi Türk.	1,48471*	,23236	,000
	80 sonrası Türk	1,25521*	,26754	,000
80 sonrası Bulg.	80 öncesi Bulg.	-1,25746*	,24597	,000
	80 öncesi Türk.	,22725	,23304	,813
	80 sonrası Türk	-,00226	,26812	1,000
80 öncesi Türk.	80 öncesi Bulg.	-1,48471*	,23236	,000
	80 sonrası Bulg.	-,22725	,23304	,813
	80 sonrası Türk	-,22950	,25570	,848
80 sonrası Türk	80 öncesi Bulg.	-1,25521*	,26754	,000
	80 sonrası Bulg.	,00226	,26812	1,000
	80 öncesi Türk.	,22950	,25570	,848

Bağımlı Değişken: Girişimcilik niyeti

*Ortalama farklılığı 0.05 seviyesinde anlamlıdır.

Tablo 66'da farklılığın nedenine yönelik gerçekleştirilen Scheffe testinin sonuçları yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'daki katılımcılardan 1980 öncesinde doğanların daha düşük girişimcilik niyetine sahip olduğu ve bu gruptan kaynaklanan bir farkın olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuçların değerlendirilmesinde Bulgaristan'ın 1990 yılında yaşadığı siyasal rejim değişikliğini de göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Nitekim özellikle 1980 öncesinde doğanların daha çok komünist sistemde yetiştiği ve özel mülkiyet olgusunu kullanmadıkları bir gerçektir. Dolayısıyla bu kişilerin girişimcilik konusunda diğerlerinden farklılaşmaları, daha düşük düzeyde girişimcilik niyetine sahip olmaları beklenen bir durumdur. Türkiye'deki 1980 öncesi doğan göçmenlerle Bulgaristan'daki Türkler arasında farklılaşma yaşanmasının nedeninin ise göç edilen ülkede yaşanan kültürlenme sürecinden kaynaklanabileceği, yeni ortamın ve siyasal rejimin gerekliliklerine daha hızlı uyum sağlanması şeklinde değerlendirilebilir. 1980

sonrası doğan Türkiye'deki ve Bulgaristan'daki katılımcılar arasında da anlamlı bir fark bulunmamıştır. Bunun da nedeninin her iki ülkede de bu dönemden sonra doğanların demokrasi sisteminde yetişmeleri olarak görülmektedir.

Tablo 66. Kuşaklar Arası Girişimcilik Niyeti Farklılığının Nedeninin Tespitine Yönelik Scheffe Testi

Kuşak	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
80 öncesi Türk.	243	3,5110	
80 sonrası Bulg.	191	3,7382	
80 sonrası Türk	140	3,7405	
80 öncesi Bulg.	193		4,9957
P		,841	1,000

Tablo 67'de cinsiyete göre girişimcilik niyetine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu verilere göre genel olarak kadınların girişimci olma niyetinin erkeklerden daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bu durum, dünyadaki birçok ülke ile benzerlik göstermektedir. Nitekim daha önce sunulan Tablo 13'te bu durumu destekler niteliktedir.

Tablo 67. Cinsiyet Açısından Girişimcilik Niyeti

Cinsiyet	N	Ortalama	Std. Sapma
Kadın	412	4,2864	2,44697
Erkek	355	3,6310	2,47028
1- Yüksek	4-Orta	7-Düşük	

Tablo 68'de yaş gruplarına göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu veriler analiz edildiğinde yaş arttıkça girişimcilik niyetinde de azalmalar olduğu görülmektedir. Bu durum aslında kişilerin gelecek beklentileri bağlamında değerlendirildiğinde beklenen bir durumdur. Bununla birlikte elde edilen bu sonuçlar literatürle de benzerlik göstermektedir.

Tablo 68. Yaş Grubuna Göre Girişimcilik Niyeti

Yaş grubu	Ortalama	N	Std. Sapma
18-24	3,4903	120	2,36526
25-31	3,8423	148	2,36653
32-38	3,6189	129	2,46813
39-45	3,7331	128	2,49955
46-52	4,7290	115	2,46905
53-60	4,5591	127	2,49219
Toplam	3,9831	767	2,47785

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 69'da medeni duruma göre girişimcilik niyetine ilişkin veriler yer almaktadır. Bu veriler incelendiğinde, bekarların evli olanlara göre daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 69. Medeni Duruma Göre Girişimcilik Niyeti

Medeni durum	Ortalama	N	Std. Sapma
Evli	4,1562	573	2,50998
Bekar	3,4845	193	2,31098
Toplam	3,9869	766	2,47712

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 70'te girişimcilik niyeti açısından iki grup arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bu durum literatürle de örtüşmektedir. Nitekim evli olan bireylerin daha az risk almaya yönelimli olduğu, çünkü yaşamından sorumlu olduğu başka bireylerin olmasının kişileri daha dikkatli ve temkinli karar almaya ve davranmaya yönelttiği düşünülmektedir. Bekar olan kişilerin bağımsızlık düzeylerinin daha yüksek olması, onları bu konuda biraz daha serbestleştirebilir ve dolayısıyla daha rahat riskli kararlar alabilirler.

Tablo 70. Medeni Duruma Göre Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Girişimcilik niyeti	Eşit varyans varsayımı	6,414	,012	3,279	764	,001	,67174	,20486
	Eşit varyans varsayımı yok			3,416	356,02	,001	,67174	,19664

Tablo 71'de katılımcıların 1 yıldan daha uzun süre başka ülkede kalma durumuna göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre başka ülkelerde kalan sayısının az olduğu, bununla birlikte başka ülkelerde kalanların girişimcilik niyetinin, kalmayanlardan daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 71. Başka Ülkede Kalma Durumuna Göre Girişimcilik Niyeti

Ülke değişikliği	N	Ortalama	Std. Sapma
Başka bir ülkede kalmış	131	3,1858	2,26923
Başka bir ülkede kalmamış	635	4,1436	2,48899

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Başka ülkede kalan ve kalmayanlar arasındaki girişimcilik niyeti farklılıklarının anlamlı farklılıklar olduğu Tablo 72'de görülmektedir. Bir yıldan daha uzun süre başka ülkede kalmak, belirsizlikleri ve riski göze almak ve bununla birlikte başka yerlerde neler olduğunu görmek adına bireyleri etkileyen bir olgudur. Dolayısıyla böyle bir sonuçla karşılaşmış olmak, literatürü de destekler niteliktedir.

Tablo 72. Başka Ülkede Kalma Durumuna Göre Girişimcilik Niyeti Farklılıklarının Karşılaştırılmasına Yönelik t Testi

		Eş Varyanslar için Levene Testi		Ortalamaların Eşitliği İçin t-Testi				
		F	P	t	Ser. Der.	P (çift kuyruk)	Ort. Farkı	Std. Hata Farkı
Girişimcilik niyeti	Eşit varyans varsayımı	7,409	,007	-4,069	764	,000	-,95782	,23539
	Eşit varyans varsayımı yok			-4,324	200,01	,000	-,95782	,22151

Tablo 73'te katılımcıların annelerinin mesleklerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre anneleri girişimci olanların daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu görülmektedir. Ancak bu konuda bir yargıya varabilmek ve istatistiki karşılaştırma yapabilmek için katılımcı sayısının az olması sebebiyle genel bir kanı oluşturmak güçtür.

Tablo 73. Katılımcıların Anne Mesleğine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Anne mesleği	Ortalama	N	Std. Sapma
Ev hanımı	3,5350	295	2,37843
Çiftçi	4,4667	75	2,49158
Memur	4,5049	238	2,52704
İşçi	3,8566	93	2,37255
Girişimci	2,4333	5	2,58629
Diğer	4,1065	36	2,52390
Toplam	4,0009	742	2,48041

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 74'te katılımcıların baba mesleklerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre girişimcilik niyeti konusunda en yüksek ortalamaya sahip olanlar, babaları girişimci olanlardır. Bunu daha sonra serbest meslek ve işçilerin izlediği görülmektedir. En düşük ortalamaya sahip olanlar ise babaları işsiz olanlardır. Elde edilen verilerin literatürle örtüşmektedir; babası girişimci olanlar, girişimcilikle ilgili daha fazla bilgiye sahip olabilmekte, görerek

öğrenebilmekte ve bununla birlikte sermaye konusunda diğer gruplara göre daha avantajlı sayılabilmektedirler. Bununla birlikte bireyin destek alabileceği birinin olması ve bir rol modelinin bulunması, kişileri girişimciliğe daha da yakınlştırabilmektedir. En düşük ortalamaaya sahip olan işsiz grubu bakımından durum değerlendirildiğinde, bu noktada kişilerin zaten belirsizlikler içinde ve zor durumda oldukları ve dolayısıyla bu durumun bireyleri olumsuz etkilemesi sebebiyle daha belirgin çevre içinde faaliyet göstermeyi tercih ettikleri düşünülebilir. Elbette işsizliğin getirmiş olduğu maddi kayıplar da bireyleri girişimcilik konusunda negatif yönde etkileyen diğer bir önemli husustur.

Tablo 74. Katılımcıların Baba Mesleğine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Baba mesleği	Ortalama	N	Std. Sapma
İşçi	3,6517	223	2,36403
Memur	4,3076	259	2,58615
Çiftçi	4,4014	98	2,45344
Girişimci	3,0333	40	2,23677
Serbest meslek	3,5000	18	2,29734
İşsiz	4,5208	32	2,42181
Diğer	3,9043	47	2,45632
Toplam	4,0081	717	2,48251

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 75'te katılımcıların kardeş sayısına bağlı olarak girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre en yüksek ortalamaaya sahip olanların ailede tek çocuk olanlar olduğu görülmektedir. Tek çocuk olanların, çok kardeşli olanlarla karşılaştırıldığında, elde ettikleri kaynaklar diğerlerine göre daha yüksek olabilir. Nitekim eldeki kaynaklar tek bir kişi tarafından kullanılacak, başkaları ile paylaşılmayacaktır. Ayrıca çocukluktan yetişkinlik aşamasına kadar aldığı eğitim, aile içindeki yaşam bakımından da tek çocukların diğerlerine göre daha olumlu bir iklim içinde yetişmesi daha olasıdır.

Tablo 75. Katılımcıların Ailedeki Çocuk Sayısına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Çocuk sayısı	Ortalama	N	Std. Sapma
1	3,1566	66	2,02123
2	3,8364	324	2,43491
3	4,2295	207	2,54820
4	4,2317	82	2,49330
5	4,5440	53	2,64558
6	3,6222	15	2,71202
7	4,5833	10	2,50463
8	4,8611	6	2,49314
9	4,0000	2	4,24264
Toplam	3,9895	765	2,47783

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 76'da katılımcıların aile içinde kaçınıcı çocuk oldukları dikkate alınarak girişimcilik niyeti ortalamaları değerlendirilmiştir. Ailede 6. 7. 8. ve 9. çocuk olan katılımcıların, az olması nedeni ile değerlendirmeye alınmadığı durumda genel olarak ailede ilk çocukların daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 76. Katılımcıların Ailedeki Çocuk Sıralamasındaki Yerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Çocuk sıralamasındaki yer	Ortalama	N	Std. Sapma
1	3,8112	339	2,40696
2	3,9516	255	2,46450
3	4,3167	110	2,63232
4	4,5049	34	2,61872
5	4,2917	16	2,38397
6	5,8000	5	2,68328
7	5,0556	3	3,36788
8	5,2500	2	2,47487
9	1,0000	1	.
Toplam	3,9895	765	2,47783

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 77'de katılımcıların tam zamanlı çalışma sürelerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre en çok girişimci olmaya niyeti olan grubun 97-120 aylık çalışma geçmişine sahip olanlar olduğu görülmektedir. Gruplardaki bireylerin eşit dağılmaması sebebiyle gruplar arası farklılık araştırması yapılamamıştır.

Tablo 77. Katılımcıların Tam Zamanlı Çalışma Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Tam zamanlı çalışma süresi	Ortalama	N	Std. Sapma
1-24 ay	4,2973	176	2,43218
25-48 ay	3,8491	53	2,31177
49-72 ay	3,4809	61	2,53806
73-96 ay	3,9884	43	2,47458
97-120 ay	3,4739	51	2,42106
121-144 ay	3,7190	35	2,38759
145-168 ay	4,1111	33	2,62059
169-192 ay	3,7320	51	2,51950
193-216 ay	4,3596	19	2,31425
217-240 ay	4,1879	55	2,57861
240 ay üstü	4,0476	182	2,55604
Toplam	3,9886	759	2,48418

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 78'de yöneticilik süreleri bağlamında girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Bu verilere göre en yüksek girişimcilik niyetine 217-240 ay arasında yöneticilik tecrübesine sahip olanlar olduğu görülmektedir. Ancak bu veriler, toplam sayının çok küçük bir kesiminin yöneticilik yaptığını ortaya koyması nedeni ile gruplar arası karşılaştırma yapmak mümkün değildir.

Tablo 78. Katılımcıların Yöneticilik Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Yöneticilik süresi	Ortalama	N	Std. Sapma
1-24 ay	2,7101	23	2,14336
25-48 ay	2,8910	26	2,31514
49-72 ay	2,3205	13	2,43856
73-96 ay	2,1000	10	2,33095
97-120 ay	2,1667	10	1,93729
121-144 ay	2,8889	6	2,93384
145-168 ay	2,3889	9	2,61672
169-192 ay	2,2576	11	1,74223
193-216 ay	2,2778	3	1,79763
217-240 ay	1,6000	5	1,08397
240 ay üstü	2,6875	8	2,71158
0 ay	4,2685	643	2,42801
Toplam	3,9831	767	2,47785

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 79'da katılımcıların şu anki işlerinde çalışma sürelerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları yer almaktadır. Girişimcilik niyeti en yüksek olan grubun 145-168 ay arasında çalışma süresine sahip olanlar olduğu tespit edilmiştir. Veriler frekanslar bağlamında değerlendirmeye alındığında şu an çalışmayanlar ve 1-24 aylık çalışma süreleri olanların yoğunlukta olduğu; bu iki gruptan işsiz olanların girişimcilik niyetinin diğerlerine oranla daha düşük olduğu görülmektedir. Ancak, gruplar arası toplam frekanslardaki büyük farklılıklar nedeniyle anlamlı bir karşılaştırma yapılamamaktadır.

Tablo 79. Katılımcıların Şu Anki İşlerinde Çalışma Sürelerine Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Şu anki işte çalışma süresi	Ortalama	N	Std. Sapma
1-24 ay	3,8965	132	2,47948
25-48 ay	3,6449	69	2,39364
49-72 ay	3,5243	48	2,49064
73-96 ay	4,1260	41	2,44999
97-120 ay	3,7222	24	2,75079
121-144 ay	3,3542	16	2,37960
145-168 ay	3,0444	15	2,63182
169-192 ay	3,2583	20	2,55322
193-216 ay	4,4286	7	2,55650
217-240 ay	3,5833	12	2,65290
240 ay üstü	3,6140	38	2,52795
0 ay	4,4346	214	2,50865
Toplam	3,9596	636	2,51084

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 80'de katılımcıların mevcut iş türleri dikkate alınarak girişimcilik niyeti ortalamaları değerlendirilmiş ve en yüksek ortalamaya, öğrencilerin sahip olduğu tespit edilmiştir (Girişimciler bu analizde değerlendirme dışı bırakılmışlardır. Çünkü halihazırda zaten girişimciliği gerçekleştirmektedirler). Bunu daha sonra serbest meslek sahiplerinin ve maaşlı işte çalışanların izlediği, en az niyete ise ev hanımlarının sahip olduğu bulunmuştur.

Tablo 80. Katılımcıların Çalıştıkları İş Türüne Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Şu an çalışılan iş türü	Ortalama	N	Std. Sapma
Maaşlı iş	3,9936	207	2,38996
Serbest meslek	3,7267	50	2,64955
Girişimci	1,4390	71	1,30968
Memur	4,3509	133	2,31125
Emekli	4,7682	87	2,37917
Ev hanımı	4,9231	91	2,46172
İşsiz	4,0405	74	2,48998
Öğrenci	3,5778	45	2,19348
Toplam	3,9798	758	2,48240

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 81'de katılımcıların girişimcilik niyetleri, derneğe üyelik durumuna göre değerlendirilmiş ve sonuç olarak üye olanların, üye olmayanlardan daha yüksek niyete sahip olduğu tespit edilmiştir. Ancak burada da iki grup arasında frekansların karşılaştırma yapmaya yetecek düzeyde olmaması nedeni ile genelleme yapılamamaktadır.

Tablo 81. Katılımcıların Profesyonel Bir Derneğe Üyelik Durumlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Herhangi bir profesyonel derneğe üyelik	Ortalama	N	Std. Sapma
Üye	3,2873	76	2,25398
Üye değil	4,0727	685	2,49337
Toplam	3,9943	761	2,48034

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 82'de katılımcıların girişimcilik niyetleri, eğitim durumlarına göre değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler değerlendirildiğinde katılımcıların büyük bir kısmının (%80,5) lise ve üstü derecede eğitime sahip olduğu görülmektedir. Eğitim seviyesinin yüksek olması, girişimcilik için istenen ve olumlu bir durumdur. Tablodaki verilere göre de girişimcilik niyeti, lisans mezunu olanlarda daha yüksektir. En düşük niyete sahip olanların ise ortaokul mezunları olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 82. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Eğitim durumu	Ortalama	N	Std. Sapma
İlkokul	3,7652	22	2,77444
Ortaokul	5,0223	127	2,47584
Lise	3,8169	376	2,46873
Önlisans	3,7847	24	2,56814
Lisans	3,6243	173	2,32893
Lisansüstü	4,0296	45	2,27172
Toplam	3,9831	767	2,47785

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 83'te katılımcıların eğitim alanları bakımından girişimcilik niyetleri incelenmiştir. Bu verilere göre en yüksek niyete sahip olanlar ekonomi mezunlarıdır ve bunu işletme mezunları takip etmektedir. Ekonomi ve işletme bölümleri, genel olarak işletme ve ekonomik işleyiş hususlarındaki bilgileri kapsamı nedeniyle kişileri diğer bölümlere kıyasla girişimciliğe karşı daha pozitif tutum geliştirmeleri konusunda etkileyebilmektedir.

Tablo 83. Katılımcıların Eğitim Alanlarına Göre Girişimcilik Niyeti Ortalamaları

Eğitim alanı	Ortalama	N	Std. Sapma
Ekonomi	2,9691	27	2,35114
İşletme	3,1405	51	2,26332
Öğretmenlik	4,7248	43	2,22922
Mühendislik	3,5789	19	2,28951
Hemşirelik	4,0476	14	2,28094
Diğer	4,0323	67	2,36046
Toplam	3,7934	221	2,35612

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

Tablo 84'te girişimciliği destekleyen faktörlerin değerlendirmeleri yer almaktadır. Bu veriler incelendiğinde Bulgaristan'daki katılımcılara göre eğitim kurumlarının iş kurmaya yönelik pek etkisinin ve katkısının olmadığı, devletin daha yüksek düzeyde etkisinin olmadığı, derneklerin ve yabancı ortakların ülkede pek olmadığı ve dolayısıyla bunlara ilişkin genel ifadenin kararsızlık/bilememe boyutunda olduğu söylenebilir. Türkiye'deki göçmenlere göre girişimciliğin

aktarılması ve desteklenmesinde en önemli faktör, eğitim kurumlarıdır. Bunu sırasıyla derneklerin ve yabancı ortakların izlediği görülmektedir.

Tablo 84. Girişimciliği Destekleyen Faktörler

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	N	Ortalama	Std. Sapma	N	Ortalama	Std. Sapma
Eğitim kurumları	384	4,22	2,289	385	2,36	2,064
Devlet kurumları	384	4,96	2,054	385	2,73	2,192
Dernekler	384	4,24	,967	385	2,48	1,916
Yabancı ortaklar	384	4,07	,962	385	2,50	2,125
N	384			385		

1- Yüksek 4-Orta 7-Düşük

3.8.2.3. Girişimcilik Davranışına İlişkin Bulgular

Bu bölümde Bulgaristan'daki ve Türkiye'deki katılımcıların kurdukları işlere ilişkin verilerin analizi yer almaktadır.

Türkiye'deki araştırmaya katılan kişiler içerisinde kendi işinin sahibi olanların sayısının 51 olduğu tespit edilmiştir. Bunların 48'inin hala faaliyet gösterirken, 3'ünün kapandığı, bu işletmelerde çalışan işçi sayısının ise 12'yi geçmediği bulunmuştur. Bulgaristan'daki araştırmaya katılanlar arasından 39 kişinin girişimcilik faaliyetinde bulunduğu, bunların 14'ünün kapandığı tespit edilmiştir. Bu iş yerlerinde çalışan kişi sayısı, 18'i geçmemektedir.

Tablo 85'te girişimcilerin iş kurarken sermayelerini nereden temin ettiklerini gösteren veriler yer almaktadır. Bu verilere göre hem Türkiye'deki hem de Bulgaristan'daki katılımcıların büyük bir çoğunluğu sermayelerini çalışarak oluşturmuşlardır.

Tablo 85. Girişimcilerin Sermaye Temin Etme Şekli

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Babadan kalma	0	0	0	8	15,6	15,6
Akrabalardan temin	4	10,3	10,3	1	2,0	17,6
Çalışarak kazanma	22	56,4	66,7	35	68,6	86,2
Banka kredisi	6	15,4	82,1	3	5,9	92,1
Arkadaşlarından borç alma	0	0	82,1	1	2,0	94,1
Devletten kredi	0	0	82,1	2	3,9	98,0
Ortaklık kurma	3	7,7	89,8	0	0	98,0
Yurt dışından tasarruf	4	10,2	100,0	0	0	98,0
Cevapsız	0	0		1	2,0	100,0
Toplam	39	100,0		51	100,0	

Tablo 86'da kişileri iş kurmaya yönelten sebepler yer almaktadır. Elde edilen verilere göre Türkiye'deki kişiler daha çok bağımsız olmak ve kendi işinin sahibi olmak istedikleri için girişimciliğe yönelmişlerdir. Bu sebebi, daha fazla gelir elde etme isteği izlemiştir. Bulgaristan'daki katılımcıların ise daha fazla gelir elde etmek amacıyla girişimciliği tercih ettikleri, bunu daha sonra işsizliğin izlediği tespit edilmiştir.

Tablo 86. Girişimcileri İş Kurmaya Yönlendiren Sebepler

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İşsizlik	12	30,8	30,8	6	11,8	11,8
Daha fazla gelir	15	38,4	69,2	14	27,4	39,2
Bağımsız olmak ve kendi işinin sahibi olmak	9	23,1	92,3	23	45,1	84,3
Daha önce bu işte çalışma	1	2,6	94,9	1	2,0	86,3
İşle ilgili eğitim alma	1	2,6	97,5	7	13,7	100,0
Yapılan işten memnuniyetsizlik	1	2,6	100	0	0	
Toplam	39	100,0		51	100,0	

Tablo 87'de katılımcıların girişimci olmadan önce ne tür işte çalıştıklarına ilişkin veriler yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'daki katılımcıların girişimci olmadan önce büyük bir çoğunluğunun işçi ve memur olarak çalıştıkları, Türkiye'deki katılımcıların ise büyük bir çoğunluğunun işçi olarak çalıştığı tespit edilmiştir.

Tablo 87. Girişimcilerin İş Kurmadan Önce Çalıştıkları İş Türleri

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İşçi	14	35,9	35,9	40	78,4	78,4
Memur	13	33,3	69,2	4	7,9	86,3
İşsiz	3	7,7	76,9	3	5,9	92,2
Öğrenci	0	0	76,9	4	7,8	100,0
Emekli	1	2,6	79,5	0	0	
Serbest meslek	8	20,5	100,0	0	0	
Toplam	39	100,0		51	100,0	

Tablo 88'de katılımcıların kurduğu girişimlerin faaliyet alanları yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'da ve Türkiye'de en çok tercih edilen alan market işletmeciliğidir.

Tablo 88. Girişimlerin Faaliyet Alanı

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Konfeksiyon	3	7,9	7,9	3	5,9	5,9
İnşaat	1	2,6	10,5	5	9,8	15,7
Market	12	31,6	42,1	11	21,6	37,3
Kuaför-berber	0	0	42,1	4	7,8	45,1
Kafe	0	0	42,1	3	5,9	51,0
Restoran	0	0	42,1	3	5,9	56,9
Şarküteri	0	0	42,1	2	3,9	60,8
Diğer	22	57,9	100,0	20	39,2	100,0
Toplam	38	100,0		51	100,0	

Tablo 89'da işletmelerin kapanma nedeni yer almaktadır. Bu verilere göre Bulgaristan'daki işletmelerin en önemli kapanma nedeni ekonomik kriz iken, Türkiye'deki işletmelerin kapanma nedeni ise zarar etmeleridir.

Tablo 89. İşletmelerin Kapanma Nedeni

	Bulgaristan Türkleri			Göçmenler		
	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Zarar etme	0	0	0	3	100	100,0
Gelir azalması	2	14,9	14,3	0	0	
Ekonomik kriz	9	64,3	78,6	0	0	
Diğer	3	21,4	100,0	0	0	
Toplam	14	100,0		3	100,0	

3.8.3. Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerine Doğrudan ve Dolaylı Etkilerinin Tespitine Yönelik Bulgular

Çalışmamızda kültürün girişimcilik niyeti üzerine doğrudan ya da dolaylı olarak etkisini tespit etmek üzere ara değişkenle regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Örnek bir ara değişkenli model Şekil 9'da gösterilmiştir.



Şekil 9. Ara Değişkenli Model Örneği

Bu tür analizlerde ara değişken; bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinde aracılık eden değişkenlerdir. Önerilen modelin geçerli olması için öncelikle bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkili olması gerekir. Anlamlı bir etki bulunduktan sonra bağımsız değişkenin ara değişkenler üzerindeki etkisine yönelik analizler yapılır. Bu etkinin de anlamlı olması gerekir. Üçüncü aşamada ise ara değişken ve bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi birlikte incelenir. Ara değişkenli modelin geçerli olması için üçüncü aşamada kurulan modelin de anlamlı olması, ara değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin anlamlı olması fakat bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin anlamsızlaşması veya zayıflaması gerekir (Saruhan ve Özdemirci, 2011: 213-214; Öz ve Bulutlar, 2009: 44).

Çalışmamıza yönelik modelin oluşturulması sürecinde öncelikle kültür boyutlarının girişimcilik niyeti üzerindeki etkilerinin tespitine yönelik regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucu elde edilen bulgular Tablo 90'da gösterilmektedir. Burada sunulan verilere göre model, istatistiki açıdan anlamlıdır ($p < 0,05$). Bununla birlikte güç mesafesi, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmakta, diğer boyutlar ise modele etki etmemektedir. Güç mesafesi girişimcilik niyeti üzerinde negatif etki yaparken, insan yönelimlilik ve cinsiyet eşitliğinin ise pozitif etkide bulunduğu tespit edilmiştir.

Tablo 90. Ara Değişken Analizi - 1. Adım (Katsayılar)

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		t	p
	B	Std. Hata	B			
(Sabit)	3,648	,393			9,272	,000
Gelecek yönelimlilik	-,003	,046	-,003		-,068	,946
Grup içi kolektivizm	-,093	,076	-,047		-1,225	,221
1 Kurumsal kolektivizm	-,028	,049	-,023		-,571	,568
İnsan yönelimlilik	,103	,051	,084		2,039	,042
Cinsiyet eşitliği	,145	,054	,099		2,680	,008
Güç mesafesi	-,166	,051	-,121		-3,239	,001
Belirsizlikten kaçınma	,018	,057	,012		,318	,750

Bağımlı Değişken: Girişimcilik niyeti

$R^2=,038$; Düzeltilmiş $R^2=,029$; $F=4,236$; $p=,000$

Bu analiz sonucunda ilgili hipotezlerin desteklenme durumları Tablo 91'de sunulmuştur.

Tablo 91. İlgili Alt Hipotezlerin Desteklenme Durumu

Hipotezler	Desteklenme Durumu
2a-H ₁ : Kültür boyutlarından belirsizlikten kaçınma boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
2b-H ₁ : Kültür boyutlarından güç mesafesi boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
2c-H ₁ : Kültür boyutlarından kurumsal kolektivizm boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
2d-H ₁ : Kültür boyutlarından grup içi kolektivizm boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
2e-H ₁ : Kültür boyutlarından gelecek yönelimlilik boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklenmedi
2f-H ₁ : Kültür boyutlarından cinsiyet eşitliği boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi
2g-H ₁ : Kültür boyutlarından insan yönelimlilik boyutu ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Desteklendi

Modeli etkileyen kültür boyutlarının tespitinden sonra bu değişkenlerin doğrudan ya da dolaylı bir etkisinin olup olmadığını belirlemek için ikinci adıma geçilmiştir. Bu analizde bağımsız değişken olan kültür boyutlarının ara değişkenler olan tutum, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan fayda üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığı incelenmiştir. Bu analizlere ilişkin bulgular Tablo 92, Tablo 93 ve Tablo 94'te gösterilmiştir. Tablolardaki veriler analiz edildiğinde güç mesafesinin her üç öncül üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının tutum hariç diğer iki öncül üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde bu etkinin istatistiki açıdan anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 92. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Davranışa Yönelik Tutum)

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		
	B	Std. Hata	B	t	p
(Sabit)	1,803	,231		7,811	,000
1 Güç mesafesi	,083	,032	,097	2,605	,009
Cinsiyet eşitliği	-,024	,033	-,026	-,713	,476
İnsan yönelimlilik	,033	,029	,042	1,140	,255

Bağımlı Değişken: Davranışa yönelik tutum

$R^2 = ,010$; Düzeltilmiş $R^2 = ,006$; $F = 2,639$; $p = ,049$

Tablo 93. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Algılanan Davranışsal Kontrol)

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		
	B	Std. Hata	B	t	p
(Sabit)	3,268	,294		11,097	,000
1 Güç mesafesi	-,115	,041	-,104	-2,846	,005
Cinsiyet eşitliği	,117	,043	,098	2,758	,006
İnsan yönelimlilik	,153	,036	,153	4,211	,000

Bağımlı Değişken: Algılanan davranışsal kontrol

$R^2 = ,054$; Düzeltilmiş $R^2 = ,050$; $F = 14,162$; $p = ,000$

Tablo 94. Ara Değişken Analizi - 2. Adım (Algılanan Fayda)

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		
	B	Std. Hata	B	t	p
(Sabit)	,923	,219		4,216	,000
1 Güç mesafesi	,111	,030	,134	3,678	,000
Cinsiyet eşitliği	,111	,032	,126	3,516	,000
İnsan yönelimlilik	,099	,027	,134	3,675	,000

Bağımlı Değişken: Algılanan fayda

$R^2 = ,044$; Düzeltilmiş $R^2 = ,040$; $F = 11,497$; $p = ,000$

Modelde ara değişken olarak değerlendirilen davranışa yönelik tutum, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan faydanın, bağımsız değişkenler olan 3 kültür boyutu ile birlikte bağımlı değişken olan girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olup olmadığı incelenmiştir. Bu analize yönelik veriler Tablo 95'te yer almaktadır. Bu verilere göre model istatistiki açıdan anlamlıdır. Kültür boyutlarından cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi çıkmamış, güç mesafesinin etkisinde ise bir azalma

oluşmuştur. Davranışa yönelik tutum, algılanan davranışsal kontrol ve algılanan faydanın ise girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Modelde ara değişken için gerekli şartların sağlandığı görülmektedir. Öncüller devreye girince, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının, girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi kalmamaktadır. Bu durum, etkinin dolaylı olduğunu göstermektedir. Ancak güç mesafesi, girişimcilik niyeti üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmaya devam etmektedir.

Tablo 95. Ara Değişken Analizi - 3. Adım (Katsayılar)

Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		
	B	Std. Hata	B	t	p
(Sabit)	,599	,288		2,078	,038
Güç mesafesi	-,113	,037	-,082	-3,041	,002
Cinsiyet eşitliği	,036	,039	,025	,937	,349
1 İnsan yönelimlilik	-,052	,033	-,042	-1,558	,120
Algılanan fayda	,145	,053	,087	2,728	,007
Davranışa yönelik tutum	,164	,051	,102	3,229	,001
Davranışsal kontrol	,764	,035	,621	21,764	,000

Bağımlı Değişken: Girişimcilik niyeti

$R^2=,500$; Düzeltilmiş $R^2=,496$; $F=124,316$; $P=,000$

Bu analiz sonucunda konu ile ilgili geliştirilen hipotezlerin desteklenme veya desteklenmeme durumları Tablo 96'da gösterilmiştir. Bu bilgilere göre üçüncü ve dördüncü hipotez desteklenmiş, beşinci hipotez ise kültür boyutlarından sadece güç mesafesi boyutuyla davranışa yönelik tutum arasında anlamlı bir ilişki tespit edildiği için kısmen desteklenmiştir.

Tablo 96. Ana Hipotezlerin Desteklenme Durumu

Hipotezler	Desteklenme Durumu
3H ₁ : Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde, algılanan fayda aracılık etmektedir.	Desteklendi
4H ₁ : Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde algılanan davranışsal kontrol aracılık etmektedir.	Desteklendi
5H ₁ : Kültürün girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinde davranışa yönelik tutum aracılık etmektedir.	Kısmen Desteklendi

Araştırmanın iki farklı ana kütle üzerinde gerçekleştirilmesi nedeniyle bu farklılığın modelde farklılaşmaya neden olup olmadığını tespit etmek için regresyon analizine kukla değişken olarak uyruk eklenmiştir. Kukla değişkenler, ölçülemeyen ancak sayılabilen değişkenlerdir. Modelde yer alacak kukla değişkenler, incelenen olaya bağlı olarak iki veya daha fazla değer alabilirler (Güriş vd., 2013: 357-358). Elde edilen veriler Tablo 97'de gösterilmiştir. Bu verilere göre uyruk bakımından modelde anlamlı bir farklılık oluşmamaktadır çünkü oluşturulan Türkiye kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($p > 0,05$). Sonuç olarak her iki grup için de aynı modelin geçerli olduğu yargısına ulaşılmıştır.

Tablo 97. Kukla Değişkenli Model Çıktısı

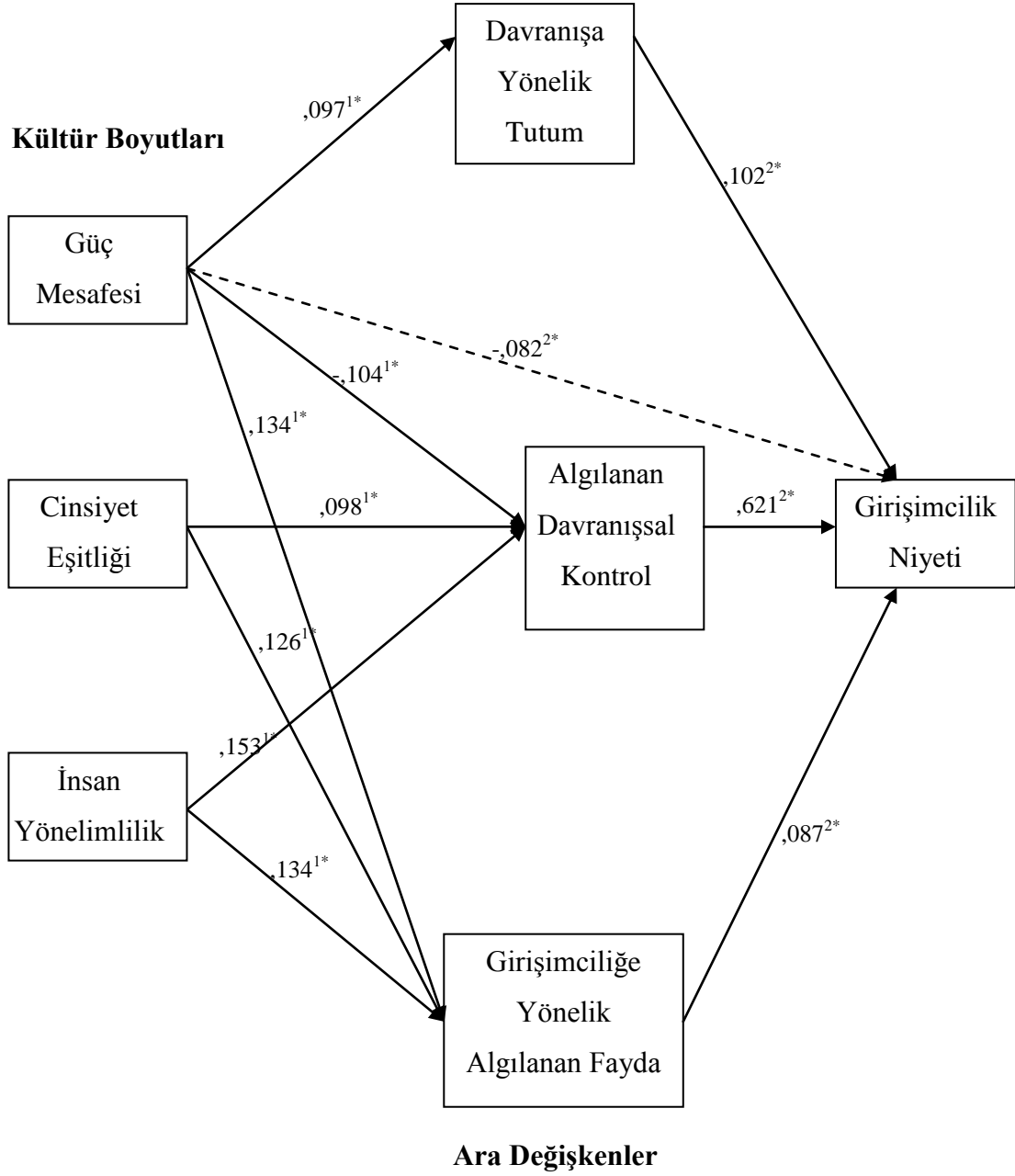
Model	Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Edilmiş Katsayı		Sig.
	B	Std. Hata	B	t	
(Sabit)	,738	,356		2,074	,038
Güç mesafesi	-,114	,037	-,083	-3,069	,002
İnsan yönelimlilik	-,059	,035	-,048	-1,685	,092
1 Cinsiyet eşitliği	,026	,042	,018	,618	,537
Tutum	,169	,051	,105	3,289	,001
Davranışsal kontrol	,760	,036	,618	21,312	,000
Fayda	,144	,053	,087	2,704	,007
Türkiye*	-,100	,150	-,020	-,665	,506

Bağımlı Değişken: Girişimcilik niyeti

$R^2 = ,500$; Düzeltilmiş $R^2 = ,495$; $F = 106,541$; $p = ,000$

*Temel sınıf: Bulgaristan

Analizler sonucunda elde edilen nihai araştırma modeli çıktısı Şekil 10'da gösterilmiştir.



Şekil 10. Nihai Model

¹ Bu veriler, regresyon analizinin 2. adımında elde edilen beta katsayıları (B)'dir.

² Bu veriler, regresyon analizinin 3. adımında elde edilen beta katsayıları (B)'dir.

* 0,05 seviyesinde anlamlıdır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İnsanların hayatlarını devam ettirebilmeleri için temel gereksinimlerini karşılama zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Prehistorik çağlarda bu gereksinimler göç edilerek gidilen yerlerde doğal olarak bulunan şeylerle karşılanmıştır. Erken dönemlerde ise insanlar, yerleşik hayata geçmeleri ile birlikte kendi ürünlerini üretmeye başlamışlardır. Ancak üretilen ürünler yaşamın tüm gereklerini sağlayamadığı için başkalarının da ürettiklerine ihtiyaç duyulmuştur. Bu süreçte mübadele ortaya çıkmış ve ilerleyen dönemlerde bu durum değişerek tüccarların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Tarihsel süreç içerisinde girişimcilik değişmiş ve girişimcilerin rollerine yönelik farklı kültürlerde, farklı açıklamalar geliştirilmiştir. Bazı kuramcılar girişimcinin aracı rolü üzerinde dururken, bazıları yenilikçilik, bazıları ise risk kavramını ön plana çıkarmışlardır. Tüm bu gelişmeler kümülatif olarak ilerlemiş ve her bir tanımlama, bugünün girişimci kavramının nihai haline ulaşmasına katkıda bulunmuştur.

Girişimcilik günden güne gelişmeye devam ederken ülkeler de girişimciliğin ekonomik gelişme ve toplumsal refah konusunda ne denli önemli olduğunun farkına varmaya başlamışlardır. Girişimcilik, ülkeleri küresel alanda ön sıralara taşımakla birlikte, ülke içinde iş olanakları sağlaması ve yenilik ve yaratıcılığı da geliştirmesi gibi olumlu etkilere de sahiptir. Bu noktada temel soru bu davranışın nasıl ortaya çıktığı, nelerin bu süreci etkilediğidir.

Değişime uğrayarak ilerleyen girişimcilik olgusu, evrensel olarak geçerli olabilecek neden-sonuç ilişkisi bağlamında henüz bir açıklamaya kavuşamamıştır. Bunun temel sebeplerinden biri, başta her insanın farklı olması ile birlikte dünya üzerinde farklı kültürlere sahip toplumların bulunmasıdır. Kültür, birçok davranış gibi girişimcilik davranışının oluşmasının derinliklerinde yatan önemli bir kavramdır. Bireyler, doğdukları andan itibaren farklı yaşam evrelerinde kültürel etkileşime maruz kalırlar ve yaşam deneyimleri sonucu olay ve olgulara karşı tutumlar oluştururlar. Bu sürecin girişimcilik davranışı üzerindeki etkisini tespit etmeye yönelik gerçekleştirilen bu çalışmada nicel veriler değerlendirmeye alınmış ve

araştırma modeli oluşturularak duruma açıklama getirmek amacıyla analizler yapılmıştır.

Ulusal Kültür Boyutlarına İlişkin Sonuçlar

Bu çalışmada iki farklı ülkeden; Bulgaristan'da yaşayan 384 Türk ve Türkiye'ye 1989'da göç eden 385 Bulgaristan göçmeninden elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda her iki grubun algıladıkları ulusal kültür değerlendirilmiştir.

Bu değerlendirmeye göre Bulgaristan'daki Türklerin belirsizlikten kaçınma düzeylerinin orta düzeyde olduğu söylenebilir. Güç mesafesi bakımından inceleme yapıldığında yüksek düzeyde bireyler arası eşitsizliğin olduğu ve genelde kararların üst yönetim tarafından alındığı bulunmuştur. Araştırmaya katılanlara göre toplumda grup içi kolektivizm düzeyi yüksek iken kurumsal kolektivizm düzeyinin düşük olduğu belirtilmiştir. Bu durum bireylerin toplumsal olarak bütünleşme konusunda iyi olmadığını bir göstergesidir. Bu konunun özünde, iki farklı kültür olduğu düşünülen Türkler ve Bulgarlar algılamasının, bireylerin birbirine farklı davranmasına neden olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla böyle bir sonuç, beklenen bir durumu yansıtmaktadır. Gelecek yönelimlilik konusunda veriler değerlendirildiğinde katılımcıların toplumu hem gelecek ve hem de bugün odaklı olarak değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Tamamen geleceğin dikkate alınarak değil bugünün de gelecekle eşit düşünüldüğü bir yaşam tarzı sergilendiği bulunmuştur. Katılımcıların toplumsal olarak cinsiyet eşitliği konusundaki algılamalarına göre kadınlar toplumsal yaşamda erkeklere göre biraz daha ön planda yer almaktadırlar. Ancak bu noktada diğer verilerle birlikte bu sonuç ele alındığında genellikle erkeklerin yurt dışını çalışma alanı olarak tercih etmesi nedeni ile kadınların erkeklere göre toplumsal mevkileri biraz daha yüksek düzeye ulaşmış olma ihtimali ortaya çıkmaktadır. Bulgaristan Türkleri ile ilgili son olarak insan yönelimlilik boyutu analiz edilmiş ve toplumun birbirine karşı düşük düzeyde hassas ve özenli davrandığı bulunmuştur. Elbette bu konuda kültürel ayrımın bireylerin algılamalarını etkilemesi ve yanlış algılar geliştirmelerinin mümkün olduğu da göz ardı edilmemelidir.

Türkiye'deki Bulgaristan göçmenlerinin toplumsal kültürü algılama şekilleri değerlendirildiğinde, belirsizlikten kaçınma düzeyi bakımından göçmenlerin toplumu risk almayı sevmeyen ve belirsizlikten kaçınan bir toplum olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Güç mesafesi konusunda değerlendirmeler incelendiğinde bireylerin toplum içinde eşit olmadığı, kararların daha çok üst kademelerdekiler tarafından alındığının düşünüldüğü, dolayısı ile güç mesafesinin yüksek olduğu bulunmuştur. Kolektivizm boyutu grup içi ve kurumsal olarak incelendiğinde iki algılama arasında fark olduğu, grup içi kolektivizm boyutunda bireylerin birbirlerine yüksek düzeyde inandıkları ve güvendikleri; ancak kurumsal boyutta bu inanç düzeyinde düşüş olduğu tespit edilmiştir. Bu noktada bireylerin göç sonrası kendi çevrelerine daha sıkı bağlanmaları; kendileri ile benzer bir süreçten geçenlerin kendilerini daha iyi anlayabileceklerini düşünmeleri oldukça doğaldır. Toplumun gelecek yöneliminin yüksek düzeyde olduğu, davranışların daha çok geleceği planlamaya yönelik gerçekleştirildiği tespit edilmiştir. Bireylerin cinsiyet eşitliğine yönelik algılamaları değerlendirildiğinde eşit bir toplumsal yapının var olduğu anlaşılmaktadır. İnsan yönelimlilik boyutunda katılımcıların orta düzeyde bireylerin birbiriyle ilgilendiğini ve birbirine karşı hassas davrandıklarını düşündükleri bulunmuştur.

Girişimcilik Niyetine İlişkin Sonuçlar

Girişimcilik niyetine yönelik araştırma, üç ara değişken ve sonuç olarak niyet bağlamında araştırılmıştır. Bu ara değişkenler; algılanan davranışsal kontrol, davranışa yönelik tutum ve davranışa yönelik algılanan faydadır. Bu ara değişkenlerin kullanılmasının temel sebebi, bireylerin davranışa doğrudan karar vermemesi, bunun yerine bazı öncüllerin; daha önceki deneyimler sonucu oluşan algılama ve tutumların etkili olmasıdır.

Yapılan analizler sonucunda Bulgaristan'daki Türklerin kendilerine ilişkin değerlendirmeleri analiz edildiğinde, katılımcıların en çok tercih ettikleri mesleğin girişimcilik olduğu bulunmuştur. Katılımcıların girişimciliğin faydalarına ilişkin algılamaları değerlendirildiğinde; kişilerin bunu daha çok bağımsız olmak, kimseden emir almadan kendi işini yürütmek konusunda yüksek düzeyde olumlu buldukları, bu faydayı toplumda güç elde etmenin izlediği tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre bireylerin girişimciliğe yönelik tutum düzeyleri yüksektir. Fakat algılanan

davranışsal kontrol boyutunda kişiler kendilerini yeterli bulmamışlardır. Bu noktada istekler ve yeterlilik algılaması bakımından bir çelişki ortaya çıkmıştır. Bireyler bu işi yapmayı çok istemekte ancak bunu yapabileceklerine olan inançları düşük düzeyde kalmıştır. Bu durum sonuç olarak niyetin ortanın altı bir düzeyde kalmasına neden olmuştur.

Türkiye'deki Bulgaristan göçmenlerine ilişkin girişimcilik niyeti ve öncülleri bakımından değerlendirme yapıldığında, katılımcıların en çok tercih ettiği mesleğin memurluk olduğu bulunmuştur. Kişilerin girişimciliğin faydalarına yönelik algılamaları incelendiğinde, girişimciliğin onlar için bağımsızlık kaynağı olduğu ve bununla birlikte girişimci olmaları durumunda ekonomik olarak kendilerini daha rahat hissedeceklerini düşündükleri tespit edilmiştir. Girişimciliğe yönelik tutumları yüksek olan katılımcıların algıladıkları davranışsal kontrol düzeylerinin de yüksek olduğu tespit edilmiştir. Tüm bunlarla birlikte girişimcilik niyetlerinin de ortanın üstü bir düzeyde olduğu belirlenmiştir.

Genel olarak tercih edilen iş türü, algılanan fayda, tutum ve davranışsal kontrol faktörleri değerlendirildiğinde Bulgaristan'daki Türklerin, Türkiye'deki göçmenlere göre yüksek düzeyde girişimci olma isteğine sahip olduğu ancak kendilerini davranışa geçmek konusunda yeterli bulmadıkları, Türkiye'deki göçmenlerin ise daha düşük düzeyde isteğe sahip olmakla birlikte davranışa geçme konusunda kendilerini daha yeterli buldukları tespit edilmiştir. Bu doğrultuda girişimcilik niyetleri bakımından karşılaştırma yapıldığında Türkiye'deki göçmenlerin daha yüksek düzeyde girişimci olma niyetlerinin olduğu, dolayısıyla iki grup arasında girişimcilik niyeti bakımından istatistiki açıdan anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Demografik Değişkenler Bağlamında Girişimciliğe İlişkin Sonuçlar

Kuşaklar arası girişimcilik niyeti analizine göre gruplar arasında istatistiki bakımdan anlamlı bir fark bulunmaktadır. Veriler, 1980 öncesinde doğan Bulgaristan'daki katılımcıların daha düşük girişimcilik niyetine sahip olduğunu ve bu gruptan kaynaklanan bir farkın oluştuğunu ortaya çıkarmıştır. Bu sonuçların değerlendirilmesinde yaşanan siyasal rejim değişikliğinin en önemli faktör olduğu

düşünülmektedir. Bulgaristan'ın 1989 yılına kadar komünist sistemde yönetilmesi ve bu dönemde yaşayanların özel mülkiyetlere sahip olmadıkları bir gerçektir. Bu nedenle bu kişilerin girişimcilik düzeylerinin daha düşük olması beklenen bir durumdur. 1980 öncesi doğan Türkiye'de yaşayan göçmenlerle Bulgaristan'da yaşayan Türkler arasında farklılaşma yaşanmasının nedeninin ise göç edilen ülkede yaşanan kültürel değişmeden kaynaklanabileceği; Türkiye'dekilerin yeni ortama ve siyasal rejimin gerekliliklerine daha hızlı uyum sağlamış olabilecekleri düşünülmektedir. 1980 sonrası doğanlar arasında da anlamlı bir fark bulunmamıştır. Bu sonucun ortaya çıkmasında etkili olan faktör, her iki ülkede de bu dönemden sonra doğanların demokrasi sisteminde yetişmeleri olarak görülmektedir.

Girişimcilik niyetinin cinsiyetler arasında farklılık oluşturduğu elde edilen bir diğer sonuçtur. Kadınların girişimci olma niyeti, erkeklerden daha düşük düzeydedir. Bu durum, genel olarak dünyadaki girişimcilerin cinsiyet oranı ile karşılaştırıldığında paralellik göstermektedir.

Yaş ve girişimcilik niyeti farklılıkları incelendiğinde yaş arttıkça girişimcilik niyetinde azalmalar olduğu tespit edilmiştir. Bu durum aslında kişilerin gelecek beklentileri bağlamında değerlendirildiğinde beklenen bir durumdur. Nitekim yaşlandıkça kişilerin emeklilik ve daha rahat yaşama beklentileri artabilmekte ve daha az risk almaya yönelik davranışlar geliştirmeleri beklenmektedir. Ulaşılan bu sonuçlar literatürü destekler niteliktedir.

Medeni duruma göre girişimcilik niyeti farklılıkları bakımından değerlendirme yapıldığında, bekarların evli olanlara göre daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu durum literatürle de örtüşmektedir. Genel olarak evli olan bireylerin daha az riskli işlerle ilgilendiği, çünkü başka bireylerin yaşamlarından da sorumlu olmalarının bireyleri daha az riskli ve daha çok geleceği garanti altına alacak işler yapmaya yönelttiği düşünülmektedir. Bekar olan kişilerin sorumluluklarının daha az olması ve daha bağımsız olmaları, onları bu konuda biraz daha serbestleştirdiği ve bu nedenle rahat yüksek risk içeren işlerle ilgilenme olasılıklarının daha yüksek olabileceği düşünülmektedir.

Katılımcılardan başka ülkede kalanların girişimcilik niyetinin, kalmayanlardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Uzun süre başka ülkede kalmak, aslında gidilen ülkede yaşanabilecek riskleri göze almayı ve belirsizliklerle başa çıkabilmeyi de gerektirmektedir. Bu durumun kişileri değiştirdiği ve girişimciliğe daha yakınlaştırdığı düşünülmektedir.

Katılımcıların anne mesleklerine göre girişimcilik niyeti karşılaştırıldığında, anneleri girişimci olanların daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu bulunmuştur. Katılımcıların baba mesleklerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları incelendiğinde girişimcilik niyeti konusunda en yüksek ortalamaya sahip olanların, babaları girişimci olanlar olduğu tespit edilmiştir. Bunu daha sonra serbest meslek ve işçiler izlemiştir. En düşük ortalamaya sahip olanlar ise babaları işsiz olanlar olmuştur. Elde edilen bu sonuçlar literatürle örtüşmektedir; ebeveynleri girişimci olanlar onlardan daha çok şey öğrenebilmekte ve bununla birlikte sermaye oluşturma konusunda diğer gruplara göre daha avantajlı olabilmektedirler.

Kardeş sayısına bağlı olarak girişimcilik niyeti ortalamalarına göre en yüksek niyete sahip olanların ailede tek çocuk olanlar olduğu görülmektedir. Ailede tek çocuk olanların diğerlerine göre elde ettikleri kaynaklar daha yüksek olabilir. Çünkü ailenin sahip oldukları tek bir kişi tarafından kullanılacak, başkaları ile paylaşılmayacaktır. Ayrıca çocukluktan yetişkinlik aşamasına kadar aldığı eğitim, aile içindeki yaşam bakımından da tek çocukların diğerlerine göre daha olumlu bir iklim içinde yetişmesinin daha olası olduğu düşünülmektedir. Katılımcıların aile içinde kaçınıcı çocuk oldukları dikkate alınarak girişimcilik niyeti ortalamaları değerlendirildiğinde de ailede ilk çocukların daha yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tam zamanlı çalışma sürelerine göre girişimcilik niyeti ortalamalarının en yüksek olduğu grup 97-120 aylık çalışma geçmişine sahip olanlardır. Yöneticilik süreleri bağlamında girişimcilik niyetinin en yüksek olduğu grup 217-240 ay arasında yöneticilik tecrübesine sahip olanlardır. Ancak bu veriler, sonucunda genelleme yapabilmek mümkün değildir. Katılımcıların şu anki işlerinde çalışma sürelerine göre girişimcilik niyeti ortalamaları bakımından değerlendirme yapıldığında girişimcilik niyeti en yüksek olan grubun 145-168 ay arasında çalışma

süresine sahip olanlar olduğu tespit edilmiştir. Çalışmayanlar ve 1-24 aylık çalışma süreleri olanların araştırmada yoğunlukta olduğu; bu iki gruptan işsiz olanların girişimcilik niyetinin diğerlerine oranla daha düşük olduğu bulunmuştur.

Mevcut iş türleri dikkate alınarak girişimcilik niyeti ortalamaları değerlendirildiğinde öğrencilerin en yüksek ortalamaya sahip olduğu tespit edilmiştir. Bunu daha sonra serbest meslek sahiplerinin ve maaşlı işte çalışanların izlediği, en az niyete ise ev hanımlarının sahip olduğu bulunmuştur.

Derneğe üyelik durumuna göre değerlendirme yapıldığında üye olanların, üye olmayanlardan daha yüksek niyete sahip olduğu tespit edilmiştir. Derneklere üye olmak, kişilerin ait olma duygusunu karşılama ve kendilerini daha güçlü hissetmelerini sağlama nedeniyle pozitif bir etki yaratmaktadır. Bu nedenle ulaşılan sonuç anlamlı ve literatürü destekler niteliktedir.

Eğitim durumlarına göre girişimcilik niyeti incelendiğinde, lisans mezunu olanların diğerlerine göre daha yüksek niyete sahip olduğu, en düşük niyete sahip olanların ise ortaokul mezunları olduğu tespit edilmiştir. Eğitim alanları bakımından girişimcilik niyetleri incelendiğinde en yüksek niyete sahip olanların ekonomi bölümü mezunları olduğu ve bunu işletme mezunlarının takip ettiği bulunmuştur. Bu bölümler, girişimcilikle ilgilenen bölümler olmaları sebebiyle diğer bölümlere kıyasla bireyleri girişimciliğe karşı daha olumlu tutum geliştirmeleri konusunda etkileyebileceği ve onları girişimci olmaya daha yakınlaştırabileceği düşünülmektedir. Eğitimle ilgili elde edilen bu sonuçlar literatürle benzeşmektedir.

Bulgaristan'daki katılımcılara göre eğitim kurumlarının iş kurmaya yönelik etkisi ve katkısının olmadığı düşünülüyor tespit edilmiştir. Devletin daha yüksek düzeyde etkisinin olmadığı, derneklerin ve yabancı ortakların ülkede pek olmadığı ve dolayısıyla bunlara ilişkin genel ifadenin kararsızlık/bilememe boyutunda olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'deki göçmenlere göre eğitim kurumları, girişimciliğin aktarılması ve desteklenmesinde en önemli faktördür. Bunu sırasıyla dernekler ve yabancı ortaklar izlemektedir.

Girişimcilik Faaliyetlerine İlişkin Sonuçlar

Türkiye'deki katılımcılardan 51 kişinin kendi işinin sahibi olduğu, bunların 48'inin aktif olduğu, 3'ünün ise kapandığı, bu işletmelerde çalışan işi sayısının 12'yi geçmediği tespit edilmiştir. Bulgaristan'daki katılımcılardan 39 kişinin girişimcilik faaliyetinde bulunduğu, bunların 14'ünün kapandığı ve bu iş yerlerinde çalışan işi sayısının 18'i geçmediği bulunmuştur. Hem Türkiye'deki hem de Bulgaristan'daki katılımcıların büyük bir çoğunluğu sermayelerini çalışarak biriktirmişlerdir. Türkiye'deki kişilerin çoğunlukla bağımsız ve kendi işinin sahibi olmak istedikleri için girişimciliğe yöneldiği, bunu daha fazla gelir elde etme isteğinin izlediği tespit edilmiştir. Bulgaristan'daki katılımcıların ise daha fazla kazanç elde etmek amacıyla girişimciliği tercih ettikleri, bunu daha sonra işsizliğe yönelik bir çözüm olarak gördükleri için tercih ettikleri bulunmuştur. Katılımcıların girişimci olmadan önce ne tür işte çalıştıklarına ilişkin veriler değerlendirildiğinde Bulgaristan'dakilerin büyük bir çoğunluğunun işi ve memur olarak çalıştıkları, Türkiye'deki katılımcıların da büyük bir çoğunluğunun işi olarak çalıştığı tespit edilmiştir. Katılımcıların kurduğu girişimlerin faaliyet alanları hem Bulgaristan'da ve hem de Türkiye'de market işletmeciliğidir. İşletmelerin kapanma nedeni bakımından değerlendirme yapıldığında Bulgaristan'daki işletmelerin en önemli kapanma nedeninin ekonomik kriz, Türkiye'deki işletmelerin kapanma nedeninin ise zarar etmeleri olduğu bulunmuştur.

Kültür Değişkeni Bağlamında Girişimciliğe İlişkin Sonuçlar

Literatür taraması sonucu edinilen bilgilere göre genel olarak belirsizlikten kaçınma düzeyinin ve güç mesafesinin düşük, kurumsal kolektivizm, grup içi kolektivizm, gelecek yönelimlilik, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının ise yüksek olduğu toplumlarda girişimcilik davranışının gösterilme olasılığının daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bilgiler doğrultusunda belirsizlikten kaçınma düzeyi dışında diğer kültür boyutları bakımından Bulgaristan'daki toplumsal kültürün girişimciliğe daha elverişsiz olduğu görölmektedir. Niyet bazında elde edilen verilerle bu bilgi tekrar değerlendirildiğinde bu sonucu doğrular nitelikte sonuçlara ulaşıldığı tespit edilmiştir.

Çalışmada oluşturulan model doğrultusunda nihai verilerin çoklu regresyon analizi ile değerlendirilmesi sonucunda kültür boyutlarından güç mesafesi, cinsiyet eşitliği ve insan yönelimlilik boyutlarının girişimcilik niyeti üzerinde doğrudan etkilerinin olduğu; güç mesafesinin niyet üzerinde olumsuz bir etkisinin, diğer iki boyutun etkisinin ise pozitif olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, aracı faktörler analize sokularak tekrar değerlendirilmiş ve algılanan davranışsal kontrol, davranışa yönelik tutum ve girişimciliğin algılanan faydasının bu modelde aracı rol üstlendikleri, kültür boyutlarının etkilerinin dolaylı hale dönüştüğü tespit edilmiştir. Bu noktada literatür taraması sonucu elde edilen bilgiler bağlamında diğer kültür boyutlarının da niyet üzerinde etkili olması beklenmiş ancak istatistiki açıdan anlamlı bir etki bulunamamıştır.

Çalışma iki farklı örneklem üzerinde gerçekleştirildiği için uyruk faktörünün model üzerinde farklılaşmaya neden olup olmadığı, her iki örneklem için de geçerli bir modele ulaşıp ulaşılmadığı araştırılmıştır. Yapılan analizler sonucunda bu bağlamda anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Her iki ülkede de bu modelin, girişimcilik niyetinin analizinde kullanılabileceği doğrulanmıştır.

Araştırma sonucunda geliştirilen öneriler şu şekildedir:

Çalışmadan elde edilen veriler sonucunda her iki grubun da girişimciliğe yönelik tutumlarının yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ancak bu bulgularla karşılaştırıldığında her iki grup için yüksek seviyede girişimcilik niyeti ile karşılaşılmamıştır. Türkiye'deki göçmenlerin girişimcilik niyetinin ortanın üstü, Bulgaristan'daki Türklerin ise ortanın altı düzeyde kaldığı görülmüştür. Ayrıca katılımcılar arasında girişimci olanların oranının çok düşük düzeyde kaldığı tespit edilmiştir. Bu bakımdan her iki ülkede de girişimcilik niyetinin artırılması ve bu niyetin de davranış boyutuna geçirilmesi için desteklere ihtiyaç duyulduğu ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan Bulgaristan örneği incelendiğinde kişilerin kendilerini daha yetkin hissetmeleri ve kendilerine güvenmeleri için ülke düzeyinde girişimcilik eğitiminin ve programlarının açılması ve kişilere destek verilmesi, bu olumsuzluğu azaltabilir. Bununla birlikte iş kuracaklara yönelik danışmanlık hizmetleri gibi sosyal destekler ile devlet destekli krediler gibi ödeme kolaylığı sağlayacak ve kişileri iş kurmaya yönlendirecek ekonomik destekler, girişimcilik niyetini arttırabilir ve bu

niyeti davranış boyutuna ulaştırabilir. Bunlarla birlikte Bulgaristan, Avrupa Birliği (AB) üyesi bir ülke olması sebebiyle AB destekli projeler, girişimcilikte daha büyük adımlar atılmasını sağlayabilir. Ayrıca toplum içinde girişimciler, rol model olarak daha ön plana çıkarılabilir ve kişilerin diğerlerine örnek olarak onların da girişimci olmalarında özendirici bir rol yüklenebilirler. Bu anlamda girişimcilere yönelik devlet algılamasının ve desteğinin kamusal olarak paylaşılması faydalı olabilir.

Türkiye'deki göçmenler için girişimcilik her ne kadar üçüncü sırada tercih edilen bir iş türü olsa da niyet olarak değerlendirildiğinde, kişilerin kendi işini kurma isteğinin az da olsa olduğu görülmektedir. Ancak yapılan araştırmada karşılaşılan girişimci oranının düşük olması, girişimcilik niyetinin davranışa dönüşme oranının da düşük olduğunu yansıtmaktadır. Literatürde genellikle göçmenlerin yerli halka göre daha yüksek düzeyde kendi işini kurma eğilimine sahip oldukları ifade edilmektedir. Ancak çalışmamızdaki örneklem bu duruma uymamaktadır. Bunun temel sebeplerinin ise göç sonrası kişilerin sahip oldukları varlıkların az olması; sermaye olarak kullanılacak bir şeylerinin olmaması ve komünist sistem nedeniyle serbest piyasa yaşamının nasıl işlediğinin bilinmemesi gibi sebepler olduğu düşünülmektedir. Bu konuda ev sahibi ülkenin bu kişileri desteklemeye yönelik eğitim programları oluşturması, yeni düzeni açıklayıcı ve buna uyum sağlamaya yönelik ortak programlar yürütmesi, başlangıçtaki olumsuzlukları nötr hale getirebilecektir. Bu konuda göçmenlere ait derneklerle iletişime geçilmesi, işbirlikleri kurulması ve bu sayede ötekileştirmeden uzaklaşıp bütüncül bir toplumsallığa geçilmesi sağlanabilir. Genel olarak toplumsal düzene uyum sağlamaya yönelik faaliyetler gerçekleştirilirken bir taraftan da kişilerin yapabilecekleri işlere yönelik bilgilendirmeler devlet tarafından sağlanabilir. Tüm bunlarla birlikte genel olarak ülkesel bazda girişimciliğin gelişmesi için ekonomik desteklerin arttırılması, çeşitli araçlarla iş kurmanın kolaylaştırılması, niyetin artmasını ve bununla birlikte niyetin de davranış boyutuna ulaşmasını sağlayabilir.

Tüm bu önerilerle birlikte her iki ülke için de geçerli olabilecek öneri; ülkelerin kültürlerini inşa etmeye devam ederken bazı unsurları daha fazla ön plana çıkarmalarının daha faydalı olabileceğidir. Ülkeler güç mesafesini düşürmeye yönelik çabalarını arttırmalıdır. Böylece daha eşit bir ortamda yaşamak kişilerin

kendilerine yönelik özsaygılarını da arttıracak ve bu durum ülkedeki girişimcilik havasını olumlu yönde etkileyecektir. Bununla birlikte kişilerin farklı durumlara göre ayrışmasının yaşam içerisinde olduğu gibi girişimcilikte de olumlu etkisinin olmadığı aşıkardır. Toplumların daha insancıl olması, bireylerin birbirlerini desteklemesi ve toplumda olumlu bir iklimin oluşması, yaşamı olumlu yönde etkileyeceği gibi girişimciliğin önünün açılması da sağlanacaktır; kişiler birbirlerinden daha çok şey öğrenebilecekler ve destekleyici bir ortamda kendilerini daha güçlü hissedeceklerdir.

Gelecek araştırmalara öneriler:

Kültür, içeriği nedeni ile oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir ve tanımlanması oldukça güçtür. Dolayısıyla ulusal kültürü irdelemek ve davranışlar üzerindeki etkilerini tespit etmek, dikkatli incelemeleri gerektirir. Çünkü genel kültür, bir bütünü temsil ederken sadece genel noktaları içerir. Alt kültürler ise daha spesifik olmakla birlikte herkes için geçerli bir kapsama sahip değildir. Bu nedenle ulusal kültürün herkes tarafından algılanma şeklinde farklılıklar oluşması muhtemeldir. Dolayısıyla sonraki çalışmalar, çok farklı kültürel değerlere sahip birçok ülkenin araştırma sürecine katılması ile gerçekleştirilebilir ve bu sayede karşılaştırmalar yapılabilir. Böylece alana ilişkin daha kapsamlı çıkarımlarda bulunmak mümkün olabilir.

Gelecek çalışmalarda Bulgaristan'daki Bulgarlar ve Türkler ile Türkiye'deki Türkler ve Bulgaristan göçmenleri birlikte değerlendirmeye alınarak göç ve kültür bazında ayrıntılı bir girişimcilik çalışması yapılabilir.

Bu araştırmanın tespitleri, bireylerden elde edilen veriler üzerinden yapılmıştır. İlerleyen çalışmalarda bu verilere ek olarak ikincil veriler de değerlendirmeye alınarak analizler yapılabilir. Yine nitel araştırma tasarımı ile üst düzeyde bilgi paylaşımı sayesinde derinlemesine bulgulara erişilebilir.

Gelecek araştırmalarda farklı araştırma yöntemleri kullanılarak karşılaştırmalı analizler yapılabilir. Farklı kuamsal bağlamlarda girişimcilik olgusu değerlendirilebilir. Bunlarla birlikte geçerliği ve güvenilirliği yüksek yeni ölçeklere ulaşmak üzere çalışmalar yapılmasının alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışma, yazın taramasında rastlanmayan bir modelin, daha önce sorgulanmayan bir alanda sınanmış olması açısından öncü olmayı hedeflemektedir.

KAYNAKLAR

- ACAROĞLU, M. Türker (2007) *Bulgaristan Türkleri Üzerine Araştırmalar*, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul.
- AJZEN, Icek (1991) The Theory of Planned Behaviour, *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50(2), ss. 179–211.
- AKYAZI, Erhan ve MERTLİ, Kemal (2012) Küresel Rekabet Ortamında Bilişim Teknolojilerinin Mücadele Amaçlı Kullanımı: Bir Girişimcilik Uygulaması Olarak "Sportmarketim" Örneği, 4. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*, Manisa, ss. 111-116.
- AKYEL, Recai, AYDOĞAN, Enver ve ÇELİK, Adnan (2009) "Bilgi, Bilim, Bilimsel Yöntem ve Bilimsel Araştırma", (Ed. Adnan Çelik), *Bilimsel Araştırma Temelinde Yönlendirilmiş Çalışma*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ALDRICH, Howard E. ve CLIFF, Jennifer E. (2003) The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship: Toward a Family Embeddedness Perspective, *Journal of Business Venturing*, 18, ss. 573-598.
- ALDRICH, Howard ve ZIMMER, Catherine (1986) "Entrepreneurship through Social Networks", (Ed. Sexton, D., Smilor, R.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger, New York, ss. 3–23.
- ALMOBAIREEK, Wafa N. ve MANOLOVA, Tatiana S. (2012) Who Wants to Be An Entrepreneur? Entrepreneurial Intentions among Saudi University Students, *African Journal of Business Management*, 6(11), ss. 4029-4040.
- ALTUNIŞIK, Remzi, COŞKUN, Recai, BAYRAKTAROĞLU, Serkan ve YILDIRIM, Engin (2010) *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, 6. Baskı, Sakarya Yayıncılık, Adapazarı.
- ALVAREZ, Claudia ve URBANO, David (2012) Cultural-cognitive Dimension and Entrepreneurial Activity: A Cross-country Study, *Revista de Estudios Sociales*, 44, ss. 146-157.

- AOYAMA, Yuko (2009) Entrepreneurship and Regional Culture: The Case of Hamamatsu and Kyoto, Japan, *Regional Studies*, 43(3), ss. 495-512.
- ARIKAN, Semra (2004) *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, 2. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- ARTHUR, Stephanie J. ve HISRICH, Robert D. (2011) Entrepreneurship Through the Ages: Lessons Learned, *Journal of Enterprising Culture*, 19(1), ss. 1-40.
- ASONI, Andrea (2011) Intelligence, Self-confidence and Entrepreneurship, *IFN Working Paper*, No. 887, ss. 1-31.
- ASTUTI, Rifelly D. ve MARTDIANTY, Fanny (2012) Students Entrepreneurial Intentions by Using Theory of Planned Behavior: The Case in Indonesia, *The South East Asian Journal of Management*, 6(2), ss. 100-112.
- AŞAN, Öznur ve AYDIN, Eren, M. (2006) *Örgütsel Davranış*, (Ed. Halil Can), Arıkan Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- AUDRETSCH, David B. (2003) *Entrepreneurship A Survey of the Literature*, Enterprise Papers, No: 14, Enterprise Directorate-General European Commission, Belçika.
- AUDRETSCH, David B. ve MEYER, Nancy S. (2009) Religion, Culture and Entrepreneurship in India, *IPAA 2009 International Public Affairs Conference*.
- AUTIO, Erkkö, KEELEY, Robert H., KLOFSTEN, Magnus, PARKER, George G. C. ve HAY, Michael (2001) Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA, *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), ss. 145–160.
- AYTAÇ, Ömer (2006) Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 15, ss. 139-160.
- AYTAÇ, Ömer ve İLHAN, Süleyman (2007) Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 18, ss. 101-120.

- AYTAÇ, Serpil (2000) *İnsanı Anlama Çabası (Psikolojiye Giriş)*, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- BASIM, H. Nejat ve ŞEŞEN, Harun (2008) Çalışanların Kontrol Odaklarının Örgüt İçi Girişimcilik Tutumları ile İlişkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(3), ss. 49-64.
- BAŞAR, Mehmet (2013) “Girişimcilik ve Girişimcilik Süreçleri”, *Girişimcilik*, (Ed. Yılmaz Ürper), Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 3002, ss. 2-19.
- BAŞBUĞ, Gökçe (2008) *Üniversiteden Yeni Mezun Olan Gençlerin İş Arama Davranışlarının Planlı Davranış Teorisi Bağlamında Araştırılması*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- BAUM, J. Robert, LOCKE, Edwin A. ve SMITH, Ken G. (2001) A Multidimensional Model of Venture Growth, *Academy of Management Journal*, 44(2), ss. 292-303.
- BAUM, J. Robert, OLIAN, Judy D., EREZ, Miriam, SCHNELL, Eugene R., SMITH, Ken G.,SIMS, Henry P., SCULLY, Judith S. ve SMITH, Ken A. (1993) Nationality and Work Role Interactions: A Cultural Contrast of Israeli and US Entrepreneurs’ versus Managers’ Needs, *Journal of Business Venturing*, 8(6), ss. 499-512.
- BERNARDO, Antonio E. ve WELCH, Ivo. (2001). “On the Evolution of Overconfidence and Entrepreneurs.” *Journal of Economics and Management Strategy*, 10(3), ss. 301–330.
- BEUGELSDIJK, Sjoerd ve SMEETS, Roger (2008) Entrepreneurial Culture and Economic Growth: Revisiting McClelland’s Thesis, *American Journal of Economics and Sociology*, 67(5), ss. 915-939.
- BLOCH, Maurice (2009) "Beyinden Kültüre: Bilişsel (Kognitif) Antropoloji Nedir?", *Evrenselden Özele Kültür*, (Ed.: Nicolas Journet), (Çev.: Yumni Sezen), İz Yayıncılık, İstanbul, s. 75-83.

- BOGAN, Vicki ve DARITY, Jr. William (2008) Culture and Entrepreneurship? African American and Immigrant Self Employment in the United States, *The Journal of Socio-Economics*, 37, ss. 1999-2019.
- BONNETT, Ceila ve FURNHAM, Adrian (1991) Who wants to be an entrepreneur? A Study of Adolescents Interested in a Young Enterprise Scheme, *Journal of Economic Psychology*, 12(3), ss. 465–478.
- BOZKURT, Özlem Ç. (2011) *Dünyada ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- BUĞRA, Ayşe (1997) *Devlet ve İşadamları*, 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- BWISA, Henry M. ve NDOLO, Johnson M. (2011) Culture as a Factor in Entrepreneurship Development: A Case Study of the Kamba Culture of Kenya, *Opinion*, 1(1), ss. 20-29.
- CALVELLI, A., CANNAVALE, C., PARMENTOLA, A. ve TUTORE, I. (2012) 'As is' and 'should be' Does the Difference between Practices and Values Affect Early-Stage Entrepreneurial Activities?, *Submission to IACCM 2012*, at Naples, Italy, ss. 1-18.
- CAMERER, Colin F. ve LOVALLO, Dan (1999) Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review*, 89(1), ss. 306–318.
- CAN, Fatma (2009) *Yakın İlişkilerde Sosyal Ağın İlişki Nitelikleri İle Bağlantısı*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- CANTILLON, Richard (2010) *An Essay on Economic Theory*, (Çev. Chantal Saucier), LvMI, Mises Institute, Alabama.
- CARDON, Melissa S., ZIETSMA, Charlene, SAPARITO, Patrick, MATHERNE, Brett P. ve DAVIS, Carolyn (2005a) A Tale of Passion: New Insights into Entrepreneurship from a Parenthood Metaphor, *Journal of Business Venturing*, 20(2005), ss. 23-45.

- CARREE, Martin, STEL, André van, THURIK, Roy ve WENNEKERS, Sander (2002) Economic Development and Business Ownership: An Analysis using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996, *Small Business Economics*, Vol. 19, ss. 271-290.
- CHANDLER, Gaylen N. ve JANSEN. Erik (1992) The Founder's Self Assessed Competence and Venture Performance, *Journal of Business Venturing*, 7(3), ss. 223-236.
- CHOI, Jayoung ve GEISTFELD, Loren V. (2004) A Cross-Cultural Investigation of Consumer e-Shopping Adoption, *Journal of Economic Psychology*, 25(2004), ss. 821-838.
- COLLINS, Christopher J., HANGES, Paul J. ve LOCKE, Edwin A. (2004) The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis, *Human Performance*, 17(1), ss. 95-117.
- CONSTANT, Amelie, SHACHMUROVE, Yochanan ve ZIMMERMAN, Klaus, F. (2003) What Makes an Entrepreneur and Does It Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany, *IZA Discussion Paper*, No. 940.
- COOPER, Arnold C., CAROLYN Y. Woo, ve WILLIAM C. Dunkelberg (1988) Entrepreneurs' Perceived Chances for Success, *Journal of Business Venturing*, 3, ss. 97-108.
- CUCHE, Denys (2009) "Kültüre Yeni Bakış Tarzları: Antropolojide Bir Kavramın Evrimi", *Evenselden Özele Kültür*, (Ed.: Nicolas Journet), (Çev.: Yumni Sezen), İz Yayıncılık, İstanbul, s. 235-246.
- CUNNINGHAM, J. Barton ve LISCHERON, Joe (1991) Defining Entrepreneurship, *Journal of Small Business Management*, 29(1), ABI/INFORM Global, ss. 45-61.
- ÇAPCIOĞLU, İhsan (2008) Küreselleşme, Kültür ve Din, *AÜİFD*, XLIX, Sayı II, ss. 153-183.

- ÇETİN, Canan (2012) *Stratejik Düşünce ve Kurumsal Girişimcilik*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- ÇETİN, Turhan (2008) Bulgaristan'daki Soydaşlarımızın Türkiye'ye Göç Etme Süreçlerini Etkileyen Bazı Değişkenlerin İncelenmesi, *Ege Üniversitesi Türk Dünyası Araştırmaları Enstitüsü Türk Dünyası İncelemeleri Dergisi*, VIII (1), ss. 55-75.
- ÇOKLUK, Ömay, ŞEKERCİOĞLU, Güçlü ve BÜYÜKÖZTÜRK, Şener (2012) *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları*, 2. Baskı, Pegem Akademi, Ankara.
- DARLINGTON, Gerry (1997) Culture: A Theoretical Review, *Managing Across Cultures*, (Ed. Pat Joynt ve Malcolm Warner), International Thomson Business Press, London.
- DEAKINS, David (1996) *Entrepreneurship and Small Firms*, McGraw-Hill, England.
- DEMİREL, Erkan T. ve TİKİCİ, Mehmet (2004) Kültürün Girişimciliğe Etkileri, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, ss. 49-58.
- DEN HARTOG, Deanne N. (2004) "Assertiveness", *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, (Ed. HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin), Sage Publications, London, ss. 395-436.
- DENZAU, Arthur T. ve NORTH, Douglass C. (1994) *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, *Kyklos*, 47(1), ss. 3-31.
- DİŞBUDAK, Cem, AKGÜN, Gonca ve BALMUMCU, Özgür (2012) Göçmenlerin Türkiye'de "Yaşamaya Devam Etme Kararlarının" Sosyo-Ekonomik Belirleyicileri: 1989 Bulgaristan Göçmenleri Örneği, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), ss. 1-10.
- DO PAÇO, Arminda M. F., FERREIRA, João M., RAPOSO, Mário, RODRIGUES, Ricardo G. ve DİNİS, Anabela (2011) Behaviours and Entrepreneurial

Intention: Empirical Findings About Secondary Students, *J Int Entrep*, 9, ss.20–38.

DOĞAN, Seyhun (2010) *Avrupa Birliğinin Girişimcilik Politikası: KOBİ Yaklaşımı ve Türkiye*, İTO Yayınları, Yayın No: 2010-80, İstanbul.

DÖM, Serpil (2006) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, Detay Yayıncılık, Ankara.

DRNOVSEK, Mateja, WINCENT, Joakim ve CARDON, Melissa S. (2010) Entrepreneurial Self-Efficacy and Business Start-up: Developing a Multi-Dimensional Definition, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(4), ss. 329-348.

DURUKAN, Tülin (2006) Dünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğin Önemi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, ss. 25-37.

EAGLETON, Terry (2011) *Kültür Yorumları*, (Çev.: Özge Çelik), 2. Basım, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

ENGELN, Andreas, HEINEMANN, Florian ve BRETTEL, Malte (2009) Cross-Cultural Entrepreneurship Research: Current Status and Framework for Future Studies, *J Int Entrep*, 7, ss.163–189.

ER, Perihan H. (2013) Girişimcilik ve Yenilikçilik Kavramlarının İktisadi Düşüncedeki Yeri: Joseph A. Schumpeter, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, ss. 75-85.

ERDEM, Ferda (2001) Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişisine Kültürel Yaklaşım, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt. 2, ss. 43-61.

EREN, Erol (2008) *Yönetim ve Organizasyon (Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar)*, 8. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

EROĞLU, Feyzullah (2011) *Davranış Bilimleri*, 11. Baskı, Beta Basım, İstanbul.

- EROĞLU, Feyzullah, KOÇ, Mustafa ve EROĞLU, Şeyma G. (2012) Eğitim Yoluyla Girişim Olgusunun Yükseltilmesi ve Bir Araştırma, 4. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildiriler Kitabı*, ss. 426-435.
- ERSOY, Hüseyin (2010) Kültürel Çevrenin Girişimcilik Tercihine Etkisi, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), ss. 71-77.
- ERTEN, Sinan (2002a) Kız ve Erkek Öğrencilerin Evde Enerji Tasarrufu Yapma Davranış Amaçlarının Planlanmış Davranış Teorisi Yardımıyla Araştırılması, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22, ss. 67-73.
- ERTEN, Sinan (2002b) Planlanmış Davranış Teorisi ile Uygulamalı Öğretim Metodu, *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi*, 19(2), ss. 217-233.
- FAY, Brian (2012) *Çağdaş Sosyal Bilimler Felsefesi*, (Çev. İsmail Türkmen), 3. Basım, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- FENTON, Steve (2001) *Etnisite, Irkçılık, Sınıf ve Kültür*, (Çev.: Nihat Şad), Phoenix Yayınevi, Ankara.
- FİŞ, Ahmet M. ve WASTI, Arzu S. (2009) Örgüt Kültürü ve Girişimcilik Yönelimi İlişkisi, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 35 (Özel sayı), ss. 127-164.
- FORMAINI, Robert L. (2001) The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurship Economic Theory, *Economic and Financial Review*, 4th Quarter, ss. 2-11.
- FRETSCHNER, Michael ve WEBER, Susanne (in press), Measuring and Understanding the Effects of Entrepreneurial Awareness Education, *Journal of Small Business Management*.
- GANS, Herbert J. (2012). *Popüler Kültür ve Yüksek Kültür*, (Çev. Emine Onaran İncirlioğlu), 3. Baskı, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- GELDEREN, Marco V., BRAND, Maryse, PRAAG, Mirjam V., BODEWES, Wynand, POUTSMA, Erik ve GILS, Anita V. (2008) Explaining Entrepreneurial Intentions by Means of the Theory of Planned Behaviour, *Career Development International*, 13(6), ss. 538-559.

- GEM, Global Entrepreneurship Monitor (2010) Rusya.
- GLANCEY, Keith S. ve McQUAID, Ronald W. (2000) *Entrepreneurial Economics*, Palgrave, New York.
- GODLEY, Andrew(2001) *Jewish Immigrant Entrepreneurship in New York and London, 1880-1914: Enterprise and Culture*, Palgrave Macmillan, London.
- GREBEL, Thomas, PYKA, Andreas ve HANUSCH, Horst (2001) An Evolutionary Approach to the Theory of Entrepreneurship, *Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe, Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg*, No. 206, ss. 1-21.
- GUERRERO, Maribel, RIALP, Josep ve URBANO, David (2008) The Impact of Desirability and Feasibility on Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model, *Int Entrep ManagJ*, 4, ss. 35–50.
- GÜNAY, Gonca ve GÖKTAN, Banu (2012) Girişimci Bilişi ve Ulusal Kültür İlişkisi: Türkiye ve Amerika’da Yapılmış Karşılaştırmalı Bir Çalışma, *Ankara Sanayi Odası Yayın Organı*, Eylül / Ekim 2012, ss. 36-44.
- GÜNEY, Semra (2008) *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- GÜNEY, Semra ve NURMAKHAMATULY, Arman (2007) Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Kazakistan ve Türkiye Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Kültürler Arası Araştırma, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(18), ss. 62-86.
- GÜNGÖR, Nazife (1999) *Popüler Kültür ve İktidar*, Vadi Yayınları, Ankara.
- GÜRİŞ, Selahattin, ÇAĞLAYAN, Ebru ve GÜRİŞ, Burak (2013) *EViews ile Temel Ekonometri*, 2. Basım, Der Yayınları, İstanbul.
- GÜROL, Yonca ve ATSAN, Nuray (2006) Entrepreneurial Characteristics amongst University Students: Some Insights for Entrepreneurship Education and Training in Turkey, *Education & Training*, 48(1), ss. 25-38.

- GÜVENÇ, Bozkurt (1985) *Kültür Konusu ve Sorunlarımız*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- GÜVENÇ, Bozkurt (2010) *İnsan ve Kültür*, Boyut Yayıncılık, İstanbul.
- GÜVENÇ, Bozkurt, ÖZKALP, Enver ve ZILLIOĞLU, Osman (1987) *Davranış Bilimleri*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No: 144, Ankara.
- HAGGER, Martin S., CHATZISARANTIS, Nikos L.D., BARKOUKIS, Vassilis, WANG, John C.K., HEIN, Vello PIHU, Maret, SOOS, Istvan ve KARSAL, Istvan (2007) Cross-Cultural Generalizability of the Theory of Planned Behavior Among Young People in a Physical Activity Context, *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 29, ss. 1-20.
- HALL, Stuart. (1999) "Popüler Kültür ve Devlet", *Popüler Kültür ve İktidar*, (Der. Nazife Güngör), Vadi Yayınları, Ankara, ss. 97-132.
- HAYTON, James C.,GEEORGE, Gerard ve ZAHRA, Shaker A. (2002) National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), ss. 33-53.
- HERNÁNDEZ, José G. V.,NORUZI, Mohammad R. ve SARIOLGHALAM Narges (2010) An Exploration of the Affects of Islamic Culture on Entrepreneurial Behaviors in Muslim Countries, *Asian Social Science*, 6(5), ss. 120-127.
- HOFSTEDE, Geert ve BOND, Michael H. (1988) The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth, *Organizational Dynamics*, ss.5-21.
- HOFSTEDE, Geert, HOFSTEDE, Gert, J. ve MINKOV, Michael (2010) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, McGraw Hill, New York.
- HOGARTH, Robin M. ve KARELAIA, Natalia (2012) Entrepreneurial Success and Failure: Confidence and Fallible Judgment, *Organization Science*, 23(6), ss. 1733-1747.
- HOGG, Michael A. ve VAUGHAN, Graham M. (2006) *Sosyal Psikoloji*, (Çev. İbrahim Yıldız ve Aydın Gelmez), Ütopya Yayınları, Ankara.

- HOUSE, Robert J., HANGES, Paul J., JAVIDAN, Mansour, DORFMAN, Peter W. ve GUPTA, Vipin (2004) *Culture, Leadership and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*, Sage Publications, London.
- HUNTINGTON, Samuel P. (2006) Çokkültürlülük Eğitim, Kültür ve Din, *Çoktan Tek Bir Ulus*, (Çev. Fatih Şeyhanoğlu), (Ed. Recep Kaymakcan), Dem Yayınları, İstanbul, ss. 21-34.
- İLHAN, Süleyman (2004) Girişimcilik ve Sosyo-Ekonomik Süreçteki Rolü, *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, ss. 70-75.
- İRMİŞ, Ayşe, DURAK, İbrahim ve ÖZDEMİR, Lütfiye (2010) *Girişimcilik Kültürü, Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.
- İŞÇİ, Metin (1999) *Davranış Bilimleri*, Genişletilmiş 2. Baskı, Der Yayınları, İstanbul.
- JAVIDAN, Mansour ve DASTMALCHIAN, Ali (2009) Managerial Implications of the GLOBE Project: A Study of 62 Societies, *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 47(1), ss. 41-58.
- JOURNET, Nicolas (2009a) "Kültür Nedir?", *Evrenselden Özele Kültür*, (Ed.: Nicolas Journet), (Çev.: Yumni Sezen), İz Yayıncılık, İstanbul, s. 15-28.
- JOURNET, Nicolas (2009b) "Kültürler mi Alt Kültürler mi?", *Evrenselden Özele Kültür*, (Ed. Nicolas Journet), (Çev.: Yumni Sezen), İz Yayıncılık, İstanbul, s. 308-309.
- KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem (2007) *Kültürel Psikoloji Kültür Bağlamında İnsan ve Aile*, Sosyal Psikoloji Dizisi:2, 3. Baskı, Evrim Yayınevi, İstanbul.
- KALKAN, Adnan (2011) Kişisel Tutum, Öznel Norm ve Algılanan Davranış Kontrolünün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(14), ss. 189-206.

- KARABEY, Canan N. ve BİNGÖL, Dursun (2010) Girişimciliğin Başlangıcı Olarak Fırsat Tanımlama, *Yönetim*, 21(67), ss. 9-31.
- KARASAR, Niyazi (2002) *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, 12. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- KEH, Hean T., FOO, Maw D. ve LİM, Boon C. (2002) Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs, *ET&P*, 27(2), ss. 125-148.
- KEMALOĞLU, Ayşegül İ. (2012) *Bulgaristan'dan Türk Göçü (1985-1989)*, Atatürk Araştırma Merkezi, Ankara.
- KIZILKAYA, Ertuğrul (2005) Joseph A. Schumpeter'in Girişimcilik Fikrine Dair Bir Not, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı: 10, ss. 26-45.
- KOLVEREID, Lars ve ISAKSEN, Espen (2006) New Business Start-up and Subsequent Entry into Self-Employment, *Journal of Business Venturing*, 21(6), ss. 866-885.
- KÖK, Sabahat, BURSALI, Yeliz M. ve SARIKAYA, Mehtap (2012) Kadın Girişimciler Erkek Girişimcilerden Farklı mıdır?, *4. Uluslararası Girişimcilik Kongresi*, Manisa, ss. 332-345.
- KÖKTÜRK, Milay (2006) *Kültürün Dünyası: Kültür Felsefesine Giriş*, Hece Yayınları, Ankara.
- KRECH, David ve CRUTCHFIELD, Richard, S. (2007) *Sosyal Psikoloji*, (Çev. Erol Güngör), Ötüken, İstanbul.
- KREISER, Patrick M., MARINO, Louis D., DICKSON, Pat ve WEAVER, K. Mark (2010) Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk Taking and Proactiveness in SMEs, *Entrepreneurship Theory and Practice*, ss. 959-984.

- KRUEGER, JR. Norris, F., REILLY, Michael, D. ve CARSRUD, Alan, L. (2000) Competing Models of Entrepreneurial Intentions, *Journal of Business Venturing*, 15, ss. 411-432.
- KUTANİS, Rana Ö. ve ALPASLAN, Sümeyra (2006) Girişimci ve Yönetici Kadınların Profilleri Farklı mıdır?, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, VIII(2), ss. 139-153.
- KÜÇÜK, Orhan (2005) *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- LAMBING, Peggy A. ve KUEHL, Charles R. (2007) *Entrepreneurship*, 4th Ed., Pearson, New Jersey.
- LEVIN, Ron ve LEGINSKY, Pat (1990), The Independent Social Worker as Entrepreneur, *Journal of Independent Social Work*, 5(1), ss. 22-31.
- LIÑÁN, Francisco ve CHEN, Yi-Wen (2006) Testing the Entrepreneurial Intention Model on A Two-Country Sample, *Departament d'Economia de l'Empresa Universitat Autònoma de Barcelona Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales Edifici B, Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), Spain*.
- LIÑÁN, Francisco ve CHEN, Yi-Wen (2009) Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1042(2587), ss. 593-617.
- LIPSON, Leslie (1997) *Siyasetin Temel Sorunları*, (çev: Fügen Yavuz), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- LITTUNEN, Hannu (2000) Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(6), ss. 295-309.
- MAIER, Veronica ve ZENOVIA, Cristiana P. (2011) Entrepreneurship versus Intrapreneurship, *Review of International Comparative Management*, 12(5), ss. 971-976.

- MALINOWSKI, Bronislaw (1990) *İnsan ve Kültür*, (Çev.: M. Fatih Gümüş), V Yayınları, Ankara.
- MEJUYEV, Vadim (1998) *Kültür ve Tarih*, (Çev.: Suat H. Yokova), Toplumsal Dönüşüm Yayınları, İstanbul.
- MIRALLES, Francesc ve RIVEROLA, Carla (2012) Entrepreneurial Intention: An Empirical Insight to Nascent Entrepreneurs, *XXIII ISPIM Conference – Action for Innovation: Innovating from Experience – in Barcelona, Spain*, ss. 1-12.
- MORGAN, Clifford, T. (2006) *Psikolojiye Giriş*, (Yayın Sorumlusu: Sirel Karakaş), 17. Baskı, Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, Ankara.
- MORRISON, Alison, RIMMINGTON, Mike ve WILLIAMS, Claire (2001) *Entrepreneurship in the Hospitality, Tourism and Leisure Industries*, Butterworth-Heinemann, Oxford.
- MUELLER, Stephen L. ve THOMAS, Anisya S. (2000) Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness, *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, ss. 51–75.
- MURPHY, Patric J., LIAO, Jianwen ve WELSCH, Harold (2005) A Conceptual History of Entrepreneurial Thought, *Academy of Management Best Conference Paper*, MH: A1.
- MÜFTÜOĞLU, Tamer ve DURUKAN, Tülin (2004) *Girişimcilik ve Kobiler*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- NEUMAN, W. Lawrence (2013) *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*, Cilt I ve II, (Çev. Sedef Özge), Yayın Odası, Ankara.
- NG, H. Song ve KEE, D. M. Hung (2012) The Issues and Development of Critical Success Factors for the SMEs Success in a Developing Country, *International Business Management*, 6(6), ss. 680-691.
- OECD (2012), *Entrepreneurship at a Glance 2012*, OECD Publishing.

- OECD (2013b), "Culture: The Role of Entrepreneurship Education", OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.
- OECD (2013c), "Self-Employment Rates of Migrants", *OECD, Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.
- OECD (2013d), "Gender Differences in Self-Employment Rates", OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.
- OECD (2013e), "Employment by size class", OECD, *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OECD Publishing.
- OECD/The European Commission (2013a), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*. OECD Publishing.
- ÖĞUZ, Esin S. (2011) Toplum Bilimlerinde Kültür Kavramı, *Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 28(2), ss. 123-139.
- ÖZ, Ela Ü. ve BULUTLAR, Füsün (2009) Algılanan Kurumsal İtibar ve Kurumdan Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkide Bir Ara Değişken Olarak Özdeşleşmenin Rolü, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(1), ss. 35-52.
- ÖZGEN, Eren (2012) The Effect of the National Culture on Female Entrepreneurial Activities in Emerging Countries: An Application of the Globe Project Cultural Dimensions, *International Journal of Entrepreneurship*, 16, Special Issue, ss. 69-92.
- ÖZKAN, Şule, EMSEN, Ö. Selçuk, GÜNDOĞDU, Fatma ve AKSU, Hayati (2003) Türkiye’de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 54(4), ss.145-172.
- ÖZKUL, Gökhan (2007) Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), ss.343-366.
- PORTER, Michael E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.

- PRAAG, C. Mirjam, V. (1999) Some Classic Views on Entrepreneurship, *De Economist*, 147(3), ss. 311-335.
- PÜTZ, Robert (2003) Culture and Entrepreneurship- Remarks on Transculturality as Practice, *Royal Dutch Geographical Society KNAG*, 94(5), ss. 554-563.
- RADIPERE, Nkoana S. (2012) *An Analysis of Local and Immigrant Entrepreneurship in the South African Small Enterprise Sector (Gauteng Province)*, Doctorate Thesis, University of South Africa.
- RIPSAS, Sven (1998) Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 10, ss. 103-115.
- RUEF, Martin ve LOUNSBURY, Michael (2007) "The Sociology of Entrepreneurship", *Research in the Sociology of Organizations*, 25, Elsevier JAI, Amsterdam.
- SARUHAN, Şadi C. ve ÖZDEMİRÇİ, Ata (2005) *Bilim, Felsefe ve Metodoloji*, Alkım Yayınevi, İstanbul.
- SARUHAN, Şadi C. ve ÖZDEMİRÇİ, Ata (2011) *Bilim, Felsefe ve Metodoloji*, 3. Baskı, Beta Basın Yayım, İstanbul.
- SCHLAEGEL, Christopher ve KOENIG, Michael (2013) Determinants of Entrepreneurial Intent: A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models, *Entrepreneurship Theory and Practice*, DOI: 10.1111/etap.12087, ss. 1-42.
- SCHMIDTKE, Oliver (2011) "İşgücü Piyasasına Entegrasyonda Etnik Kültürel Sermaye: Etnik Niş Ekonomisinden Genel İşgücü Piyasasına Geçiş", *Göç ve Kültürel Sermaye*, (Ed.: Arnd-Michale Nohl, Karin Schittenhelm, Oliver Schmidtke, Anja Weiss), (Çev. Türkis Noyan), Kitap Yayınevi, İstanbul, ss. 353-370.
- SCHWARTZ, Erich J., WADOWIAK, Malgorzata A., ALMER-JARZ, Daniela A. ve BREITENECKER, Robert J. (2009) The Effects of Attitudes and Perceived

- Environment Conditions on Students' Entrepreneurial Intent: An Austrian Perspective, *Education+Training*, 51(4), ss. 272-291.
- SHAVER, Kelly G. ve SCOTT, Linda R. (1991) Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation, *ET&P*, ss. 23-45.
- SOKOLL, Shane (2011) The Relationship between GLOBE's Future Orientation Cultural Dimension and Servant Leadership Endorsement, *Emerging Leadership Journeys*, 4(1), ss. 141- 153.
- SONG, Zhaoli, WANBERG, Connie, NIU, Xiongying ve XIE, Yizhong (2006) Action-State Orientation and the Theory of Planned Behavior: A Study of Job Search in China, *Journal of Vocational Behavior*, 68, ss. 490-503.
- SOROKIN, A. Pitirim (1981) *Social and Cultural Dynamics*, Transaction Books, Oxford, U.K.
- STEENSMA, H. Kevin, MARINO, Louis, WEAVER, K. Mark ve DICKSON, Pat H. (2000) The Influence of National Culture on the Formation of Technology Alliances by Entrepreneurial Firms, *Academy of Management Journal*, 43(5), ss. 951-973.
- STEERS, Richard M., SANCHEZ-RUNDE, Carlos J. ve NARDON, Luciara (2010) *Management across Cultures: Challenges and Strategies*, Cambridge University Press, London.
- STEPHAN, Uteve UHLANER, Lorraine M. (2010) Performance-Based vs. Socially Supportive Culture: A Cross-National Study of Descriptive Norms and Entrepreneurship, *Journal of International Business Studies*, 41, ss. 1347-1364.
- ŞEN, Faruk, ULUSOY, Yunus ve ŞENTÜRK, Cem (2007) Avrupa Birliği ve Almanya'da Türk Girişimcilerin Ekonomik Gücü, *Türkiye Araştırmalar Merkezi Vakfı*, Essen.
- ŞİMŞEK, Şerif, AKGEMCİ, Tahir ve ÇELİK, Adnan (1998) *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

- TAĞRAF, Hasan ve HALİS, Muhsin (2008) Üniversitelerdeki Girişimcilik Eğitiminin “Girişimsel Öz Yetkinlik” Algısı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2), ss. 91-111.
- TERRENCE, E. Brown ve ULIJN, Jan (Ed.) (2004) *Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction between Technology, Progress and Economic Growth*, Edward Elgar Publishing Ltd, UK.
- TEZCAN, Mahmut (1992) *Kültürel Antropoloji*, Kültür Bakanlığı Kültür Eserleri, Ankara.
- THOMAS, Anisya S. ve MUELLER, Stephen L. (2000) A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture, *Journal of International Business Studies*, 31(2), ss. 287-301.
- THORNTON, Patricia H. (1999) The Sociology of Entrepreneurship, *Annu. Rev. Sociol.*, 25, ss. 19-46.
- THURIK, Roy (2003) Entrepreneurship and Unemployment in the UK, *Scottish Journal of Political Economy*, 50(3), ss. 264-290.
- TIESSSEN, James H. (1997) Individualism, Collectivism, and Entrepreneurship: A Framework for International Comparative Research, *Journal of Business Venturing*, 12(5), ss. 367-385.
- TKACHEV, Alexei ve KOLVEREID, Lars (1999) Self-Employment Intentions among Russian Students, *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(3), ss. 269-280.
- TOP, Seyfi (2006) *Girişimcilik: Keşif Süreci*, Beta Yayınları, İstanbul.
- TOPKAYA, Özgür (2013) Tarihsel Süreçte Girişimcilik Teorisi: Girişimciliğin Ekonomik Büyüme ve İstihdam Boyutu, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), ss. 29-54.
- TOSUNOĞLU, Burak T. (2013) “Girişimcilik ve Ekonomik Gelişme”, *Girişimcilik*, (Ed. Yılmaz Ürper), Anadolu Üniversitesi Yayını, No: 3002, ss. 152-164.

- TÜRKER, Duygu ve SELÇUK, Senem S. (2009) Which Factors Affect Entrepreneurial Intention of University Students?, *Journal of European Industrial Training*, 33(2), ss. 142-159.
- TÜRKÖNE, Mümtaz'er (2011) *Siyaset*, Etkileşim Yayınları, İstanbul.
- TYLOR, Edward B. (1871) *Primitive Culture: Researches into the Development of Mythology, Philosophy, Religion, Language, Art and Custom*, J. Murray, London.
- ULUSOY, Recep (2010) Piyasada Belirsizliğin Giderilmesinde Girişimcinin Rolü, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), ss. 69-80.
- Van HOOFT, Edwin A. J., Ph. BORN, Marise, TARIS, Toon W. ve van der FLIER, Henk (2004) Job Search and the Theory of Planned Behavior: Minority-Majority Group Differences in The Netherlands, *Journal of Vocational Behavior*, 65(2004), ss. 366–390.
- VERHEUL, Ingrid, WENNEKERS, Sander, AUDRETSCH, David ve THURIK, Roy (2001) *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*, Research Report 0012/E, Zoetermeer.
- VINOGRADOV, Evgueni ve KOLVEREID, Lars (2007) Cultural Background, Human Capital and Self-Employment Rates among Immigrants in Norway, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 19(4), ss. 359–376.
- VORDERWÜLBECKE, Arne (2012) "Entrepreneurship and Migration", *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*, Babson.
- WALKER, J. Kevin, JEGER, Marina, KOPECKI, Dragan (2013) The Role of Perceived Abilities, Subjective Norm and Intentions in Entrepreneurial Activity, *The Journal of Entrepreneurship*, 22(2) ss. 181–202.
- WILLIAMS, Raymond (1965) *The Long Revolution*, Harmondsworth, Londra.

- WILLIAMS, Raymond (1995) *The Sociology of Culture*, The University of Chicago Press, Chicago.
- World Bank (2013) *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.
- YINGER, J. Milton (1960) Contraculture and Subculture, *American Sociological Review*, 25(5), ss. 625-635.
- YURTSEVEN, Rıdvan (2007) *Girişimcilik: Küçük Bir İşletme Kurmak ve Yönetmek*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- ZHANG, Marina Y. ve DODGSON, Mark (2007) A Roasted Duck Can Still Fly Away: A Case Study of Technology, Nationality, Culture and the Rapid and Early Internationalization of the Firm, *Journal of World Business*, 42, ss. 336-349.
- ZIMMERER, Thomas W., SCARBOROUGH, Norman M. ve WILSON, Doug (2008) *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, 5. Baskı, Pearson International Edition, New Jersey.

İnternet Kaynakları

- ACS, Zoltan J. ve ARMINGTON, Catherine (2003) "*Endogenous Growth and Entrepreneurial Activity in Cities*", Erişim: 18.02.2014, <http://www.ashelockhart.com/files/entrepreneurship%20ed.pdf>
- ADAMS, Paul E. (2001) "*Successful Entrepreneurs Depend on Being Assertive*", Erişim: 05.03.2014, <http://www.bizjournals.com/jacksonville/stories/2001/10/29/smallb3.html?page=all>
- AHMAD, Nadim ve SEYMOUR, Richard G. (t.y.) "*Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*", Erişim: 04.07.2014, <http://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf>

- AJZEN, Icek (t.y.) "*TPB Diagram*", Erişim: 23.05.2013, <http://people.umass.edu/aizen/tpb.diag.html>
- ARONSON, Ronald (1980) "*Jean Paul Sartre, Philosophy in the World*", NLB and Verso Editions, London, Erişim: 15.02.2014, <http://www.is.wayne.edu/raronson/Books/JPS/JPSBook.htm>
- BLOCK, Joern H. ve WALTER, Sacha G. (t.y.), "*National Culture and Modes of Entry into Entrepreneurship*", Erişim: 23.06.2014, <http://www.unamur.be/ecfed/papers/B23.pdf>,
- BRAZEAL, Deborah V. ve HERBERT, Theodore T. (t.y.) "*The Genesis Of Entrepreneurship: Change, Innovation and Entrepreneurship*", Erişim: 25.02.2014, <http://sbaer.uca.edu/research/usasbe/1996/pdf/27.pdf>
- CARDON, Melissa S., WINCENT, Joakim, SINGH, Jagdip ve DRNOVSEK, Mateja (2005b) "*Entrepreneurial Passion: The Nature of Emotions in Entrepreneurship*", Academy of Management Best Conference Paper, Erişim: 03.07.2014, <https://pure.ltu.se/portal/files/326512/article.pdf>
- COMMONWEALTH of LEARNING (COL) (t.y.) "*Starting Your Own Business: A Self-Study Guide*", Erişim: 27.02.2014, http://www.col.org/SiteCollectionDocuments/Starting_Your_Own_Business.pdf
- DOĞANAY, Filiz (1996) "*Türkiye'ye Göçmen Olarak Gelenlerin Yerleşimi*", Erişim: 12.01.2014, <http://ekutup.dpt.gov.tr/yerlesim/doganayf/gocmen.pdf>
- DRENNAN, Judy, KENNEDY, Jessica ve RENFROW, Patty (2004) "*Impact of Childhood Experiences on the Development of Entrepreneurial Intentions*", Erişim: 17.07.2013, <http://eprints.qut.edu.au/26728/1/26728.pdf>
- FINI, Riccardo, GRIMALDI, Rosa, MARZOCCHI, Gian, L. ve SOBRERO, Maurizio (2009) "*The Foundation of Entrepreneurial Intention*", Erişim: 08.10.2013, <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=5955&cf=32>

- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, (t.y.) "*Key Indicators*", Erişim: 17.02.2014, <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>
- GROVE, Cornelius N. (2005) "*Worldwide Differences in Business Values and Practices: Overview of GLOBE Research Findings*", Erişim: 15.03.2014, <http://www.grovewell.com/pub-GLOBE-dimensions.html>
- GRUDER, David (t.y.) "*Why Entrepreneurs Succeed & Failed: A Psychological Perspective*", Erişim: 16.02.2014, <http://drgruder.com/wp-content/uploads/2013/02/Why-Entrepreneurs-Succeed-and-Fail.pdf>
- GÜNDÜZ, Ali O. (2013) "*Bulgaristan'dan Türkiye'ye Türk Göçü (1989 Örneği)*", Kırklareli Üniversitesi Balkan Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi, Erişim: 15.04.2014, <http://www.kirklareli.edu.tr/download/by-files/46832543.html>
- GÜNGÖR, Kamil (t.y.) "*İktisadın Tarihine Kısa Bir Bakış ve Merkantilizmden Günümüze İktisadi Düşünceler*", Erişim: 01.02.2014, http://www2.aku.edu.tr/~kgungor/kamil_gungor.pdf
- GÜR, Betül (t.y.) "*Ekonomi Biliminin Tarihsel Gelişimi*", Erişim: 23.02.2014, http://ww3.ticaret.edu.tr/bgur/files/2013/03/Ekonomi_Biliminin_Tarihsel_Gelismisi.pdf
- HISRICH, Robert D., MICHAEL P. Peters, ve DEAN, Shepherd, (t.y.) "*Entrepreneurship*", Erişim: 25.02.2014, <http://sbaer.uca.edu/publications/entrepreneurship/pdf/01.pdf>
- HOSELITZ, Bert F., (1962) "*The Early History of Entrepreneurial Theory*", Erişim: 23.02.2014, <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2011/02/hoselitz-the-early-history-of-entrepreneurial-theory.pdf>
- HUNTER, Murray (2013) "*A Short History of Entrepreneurial Evaluation During the 20th Century: Trends for the New Millennium*", Erişim: 15.02.2014, <http://www.4thmedia.org/2013/07/23/a-short-history-of-entrepreneurial-evolution-during-the-20th-century-trends-for-the-new-millennium-2/>

- HUTCHESON, James O. (2007) "*The End of a 1,400 Year Old Business*", Erişim: 25.03.2014, <http://www.businessweek.com/stories/2007-04-16/the-end-of-a-1-400-year-old-businessbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>
- KKTC DEVLET PLANLAMA ÖRGÜTÜ (t.y.) Erişim: 05.04.2014, <http://www.devplan.org/GSMH/GSY%C4%B0H%202008-2009-2010.pdf>
- KRUGER, M. E. (2004) "*Entrepreneurial Process*", Erişim: 26.02.2014, <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-08242004-145802/unrestricted/03chapter3.pdf>
- KUYUCUKLU, Nazif (1990) "*Bulgaristan'dan 1989 Göçünün Nedenleri, Oluşumu ve Olası Sonuçları*", Erişim: 15.04.2014, <http://journals.istanbul.edu.tr/iusiyasal/article/download/1023011952/1023011214>
- LEFFEL, Anita (2008) "*Prediction of Employment Status Choice: An Analytic Approach on the Relation Between an Entrepreneurship Class at a US University and Employment Status Intentions*", Erişim: 04.03.2014, <http://www.sbaer.uca.edu/research/usasbe/2008/pdf/PaperID16.pdf>
- MALAYSIA PRODUCTIVITY CORPORATION (2012) "*Productivity Performance of Malaysia: Key Productivity Statistics 2011/2012*", Erişim Tarihi: 27.02.2014, <http://bpap.mpc.gov.my/APR/KPSAPPENDICES.pdf>
- MARTINEZ, Alicia C., LEVIE, Jonathan, KELLEY, Donna J., SÆMUNDSSON, Rögnvaldur J., SCHOTT, Thomas ve the Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2010) "*Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training*", Erişim: 02.02.2014, <http://www.gemconsortium.org/docs/download/276>
- NAYAB, N. (2013) "*Understanding the Timmons Model of Entrepreneurship*", (Ed. Jean Scheid), Erişim: 25.02.2014, <http://www.brighthub.com/office/entrepreneurs/articles/73336.aspx>

- OKHOMINA, D. (t.y.) "*Entrepreneurial Orientation and Psychological Traits: The Moderating Influence of Supportive Environment*", *Journal of Behavioural Studies in Business*, Erişim: 22.02.2014, <http://www.aabri.com/manuscripts/10450.pdf>
- ORTA KARADENİZ KALKINMA AJANSI (t.y.) "*Bulgaristan*", Erişim: 15.01.2014, <http://www.oka.org.tr/ContentDownload/Bulgaristan.pdf>
- PETRAKIS, P. E. (2010) "*Risk, Future Orientation and Entrepreneurship*", Erişim: 15.03.2014, <http://elearn.elke.uoa.gr/ppetrakis/en/pdf/RiskFutureOrientationEntrepreneurship.pdf>
- ROBERT, Joseph ve WELSCH, Harold, (t.y.) "*Passion as a Predictor of Entrepreneurial Goal Achievement: An Opportunity Costs and Commitment Approach*", Erişim: 03.07.2014, <http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2010/Individual%20Entrepreneurship/125-Passion%20as%20a.pdf>
- ŞAHİN, Mediha, NIJKAMP, Peter ve LEVENT, Tüzün B. (2007) "*Migrant Entrepreneurship from the Perspective of Cultural Diversity*", Erişim: 18.02.2014, <http://dare.ubvu.vu.nl/bitstream/handle/1871/10256/20060016.pdf?sequence=1>
- SCHUMPETER, Joseph A. (1934) "*The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*", Erişim: 10.10.2011, <http://ssrn.com/abstract=1496199>
- SMITH, Philip ve RILEY, Alexander (2009) "*Cultural Theory: An Introduction*", Blackwell Publishing, USA, Erişim: 01.05.2012, <http://books.google.com.tr/books?id=WIf8xDBYKwQC&printsec=frontcover&hl=tr#v=onepage&q&f=false>
- T.C. ÇALIŞMA VE SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI (2014) "*Asgari Ücretin Net Hesabı ve İşverene Maliyeti*", Erişim: 08.04.2014, <http://www.csgeb.gov.tr/csgebPortal/cgm.portal?page=asgari>

- T-BİM BÖLGESEL İNOVASYON MERKEZLERİ PROJESİ (t.y.) "*İnovasyon*",
Erişim: 17.06.2013, <http://www.t-bim.org/?q=tr/node/16>
- THE HOFSTEDE CENTRE-a (t.y.) "*National Cultural Dimensions*", Erişim:
15.03.2014, <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>
- THE HOFSTEDE CENTRE-b (t.y.) "*National Culture Dimensions*", Erişim:
06.03.2014, <http://geert-hofstede.com/dimensions.html>
- TRADING ECONOMICS (t.y.) "*Bulgaristan-İşsizlik Oranı-2014*", Erişim:
15.01.2014, <http://tr.tradingeconomics.com/bulgaria/unemployment-rate>
- TÜRK DİL KURUMU, Bilim ve Sanat Ana Terimleri Sözlüğü, (t.y.) Erişim:
11.06.2014,
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bilimsanat&arama=kelime&guid=TDK.GTS.53983c40a7ef68.95141691
- TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ (t.y.) "*İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi*", Erişim: 09.12.2012,
<http://www.tbmm.gov.tr/komisyon/insanhaklari/pdf01/203-208.pdf>
- TÜRKİYE CUMHURİYETİ DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI-a (t.y.) "*Bulgaristan'ın Ekonomisi*", Erişim: 15.01.2014, <http://www.mfa.gov.tr/bulgaristan-ekonomisi.tr.mfa>
- TÜRKİYE CUMHURİYETİ DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI-b (t.y.) "*Ülke Künyesi-Bulgaristan*", Erişim: 15.01.2014, <http://www.mfa.gov.tr/bulgaristan-kunyesi.tr.mfa>
- TÜRKİYE CUMHURİYETİ DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI-c (t.y.) "*Türk Ekonomisinin Genel Görünümü*", Erişim: 05.04.2014, <http://www.mfa.gov.tr/turk-ekonomisindeki-son-gelismeler.tr.mfa>
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (2014) Erişim: 08.04.2014,
<http://www.tuik.gov.tr/HbGetirHTML.do?id=16005>
- TÜSİAD (2003) "*Türkiye'de Girişimcilik Özet Bulgular*", Erişim: 19.02.2014,
http://www.tusiad.org/__rsc/shared/file/duyuruno284.pdf

- VİKİPEDİ-a (t.y.) "*Bulgaristan*", Erişim: 15.04.2014,
<http://tr.wikipedia.org/wiki/Bulgaristan>
- VİKİPEDİ-b (t.y.) "*Kongo Gumi*", Erişim: 25.03.2014,
http://en.wikipedia.org/wiki/Kong%C5%8D_Gumi
- VİKİPEDİ-c (t.y.) "*Marco Polo*", Erişim: 25.03.2014,
http://tr.wikipedia.org/wiki/Marco_Polo
- VIRTANEN, Markku (2004) "*The Role of Different Theories in Explaining Entrepreneurship*", Erişim: 19.02.2014,
<http://sbaer.uca.edu/research/icsb/1997/09.pdf>
- WINATA, Sherley (t.y.) "*The Economic Determinants of Entrepreneurial Activity: Evidence from a Bayesian Approach*", Erişim: 20.02.2014,
<http://muir.massey.ac.nz/bitstream/handle/10179/1033/02whole.pdf?sequence=2>
- WORLD BANK GROUP-a (t.y.) "*Doing Business-Bulgaria*", Erişim: 08.04.2014,
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/bulgaria>
- WORLD BANK GROUP-b (t.y.) "*Doing Business-Turkey*", Erişim: 08.04.2014,
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/turkey/#starting-a-business>
- XAVIER, Siri R., KELLEY, Dona, KEW, Jakui, HERRINGTON, Mike ve VORDERWÜLBECKE, Arne (2012) "*Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*", Erişim: 05.05.2013,
<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>
- YUSOF, S. N. W. Mohd (t.y.) "*Success Factors in Entrepreneurship: The Case of Malaysia*", Erişim: 17.02.2014,
<http://idem.uab.es/treballs%20recerca/Aina%20Modh.pdf>
- ZHAO, X., RAUCH, A. ve FRESE, M. (2010) "*Cross County Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of National Cultural Practice and Economic Wealth*", Erişim: 15.03.2014,
<https://workspace.imperial.ac.uk/business-school/Public/ZHAO%20->

%20Cross-country%20Differences%20in%20Entrepreneurial%20Activity%20
-%20The%20Role%20of%20National%20Cultural%20Practice%20and%20
Economic%20Wealth.pdf

Ek 1. Araştırmada Kullanılan Soru Formu

Demografik Bilgiler

1. Cinsiyetiniz: Kadın Erkek
2. Yaşınız: (.....)
3. Medeni durumunuz: Evli Bekar
4. Doğum yeriniz: Bulgaristan Türkiye
5. Doğduğunuzdan beri 1 yıldan daha uzun süre kaldığınız ülke var mı?
 Evet Hayır
6. Cevabınız “Evet” ise hangi ülkede kaldınız? (.....)
7. Annenizin mesleği:
 Ev hanımı Çiftçi Memur İşçi Girişimci Diğer (.....)
8. Babanızın mesleği:
 İşçi Memur Sanayici Çiftçi Tüccar
 Serbest meslek İşsiz Diğer(.....)
9. Kardeş sayısı (.....)
10. Siz kaçınıcı kardeşsiniz? (.....)

Çalışma Geçmişi ile İlgili Sorular

1. Kaç yıllık tam zamanlı çalışma geçmişine sahipsiniz? (.....)
2. Kaç yıl yöneticilik yaptınız/yapıyorsunuz? (.....)
3. Şu an ne tür bir işte çalışıyorsunuz?
 İşçi Serbest meslek Girişimci Memur Emekli
 Öğrenci Ev hanımı İşsiz Diğer (.....)
4. Bu işletmede ne kadar zamandır çalışıyorsunuz? (..... yıl, ay)
5. Herhangi bir profesyonel derneğe üye misiniz? Evet Hayır

Eğitimle İlgili Sorular

1. Eğitim durumunuz?
 İlkokul Ortaokul Lise Önlisans Üniversite Lisansüstü
2. Eğitimlerinizi hangi ülkede tamamladınız?
İlköğretim: Bulgaristan Türkiye
Lise: Bulgaristan Türkiye
Önlisans: Bulgaristan Türkiye
Üniversite: Bulgaristan Türkiye
Lisansüstü: Bulgaristan Türkiye

3. Eğitiminizi hangi alanda tamamladınız? (Önlisans ve üstü dereceye sahip olanlar cevaplayacaktır) (.....)

Algılanan Ulusal Kültürle İlgili Sorular

1. Kesinlikle Katılıyorum
4. Ne katılıyorum, ne katılmıyorum
7. Kesinlikle Katılmıyorum
(2,3 ve 5,6 ara ifadeler)

İfadeler	Dereceler						
Belirsizlikten Kaçınma							
1. Bu toplumda düzenlilik ve tutarlılık (gelenekler), deneyim ve yenilik pahasına da olsa, vurgulanmaktadır.	1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda toplumsal gereksinimler ve talimatlar ayrıntılı bir şekilde açıklandığından, vatandaşlar kendilerinden ne yapmalarının beklendiğini bilirler.	1	2	3	4	5	6	7
Güç Mesafesi							
1. Bu toplumda vatandaşların,.....beklenir. sorgulamadan liderlerine itaat etmeleri				anlaşmazlık olduğunda, liderlerini sorgulamaları			
1	2	3	4	5	6	7	
2. Bu toplumda güç,..... tepede yoğunlaşır.				tüm toplum tarafından paylaşılır.			
1	2	3	4	5	6	7	
Kurumsal Kolektivism							
1. Bu toplumda bireysel hedefler zarar görse bile, liderler grup sadakatini teşvik ederler.	1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda ekonomik sistem,.....en üst düzeye çıkarmak için tasarlanmıştır.				bireysel çıkarları toplumsal çıkarları			
1	2	3	4	5	6	7	
Grup İçi Kolektivism							
1. Bu toplumda çocuklar, anne-babalarının bireysel başarıları ile gurur duyarlar.	1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda anne-babalar çocuklarının bireysel başarıları ile gurur duyarlar.	1	2	3	4	5	6	7

Gelecek Yönelimlilik						
1. Bu toplumda kabul edilen uyulması gereken kurallar,..... geleceği planlamak içindir. statükoyu (mevcut durum) kabul etmektedir.						
1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda insanlar,daha fazla önem verirler. güncel sorunları çözmeye geleceği planlamaya						
1	2	3	4	5	6	7
Performans Yönelimlilik						
1. Bu toplumda öğrenciler, sürekli performans gelişimine yönelik çaba göstermeleri için teşvik edilmektedirler.						
1	2	3	4	5	6	7
Atılganlık						
1. Bu toplumda insanlar genellikle..... kendilerine güvenirlere. kendilerine güvenmezler.						
1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda bireyler genellikle..... kabadırlar. naziktirler.						
1	2	3	4	5	6	7
Cinsiyet Eşitliği						
1. Bu toplumda erkekler, yüksek öğrenim görmeleri konusunda kızlara göre daha fazla teşvik edilmektedirler.						
1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumdaofislerde yüksek mevkilerde olma ihtimali daha yüksektir. erkeklerin kadınların						
1	2	3	4	5	6	7
İnsan Yönelimlilik						
1. Bu toplumda insanlar genellikle,..... diğerleriyle çok ilgilidirler. diğerleri ile hiç alakalı değildir.						
1	2	3	4	5	6	7
2. Bu toplumda insanlar genellikle,..... başkalarına karşı çok hassaslardır. başkalarına karşı hiç hassas değildir.						
1	2	3	4	5	6	7

Girişimcilik Niyeti İle İlgili Sorular

Mesleki Çekicilik							
<i>Orta ve uzun vadede tüm avantaj ve dezavantajlarını (ekonomik, kişisel, sosyal tanınma, iş istikrarı vb.) düşünerek aşağıdaki meslekleri tercih etme durumunuzu değerlendiriniz.</i>							
Maaşlı iş (kamu)	1	2	3	4	5	6	7
Maaşlı iş (özel sektör)	1	2	3	4	5	6	7
Serbest meslek	1	2	3	4	5	6	7
Girişimcilik (Kendi işini kurma)	1	2	3	4	5	6	7
<i>Aşağıdaki cümlelere katılma düzeyinizi belirtiniz.</i>							
Girişimci olmak bana dezavantajdan çok avantaj sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimcilik kariyeri benim için çekicidir.	1	2	3	4	5	6	7
Eğer fırsat ve kaynaklarım olsaydı, bir işletme kurardım.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olmak, benim için büyük bir tatmin sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Çeşitli seçenekler arasından girişimci olmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5	6	7
Sosyal Değerlendirme							
<i>Eğer bir işletme kurmaya karar verseydiniz, yakın çevrenizdekiler bu kararı ne derece desteklerdi?</i>							
Aileniz	1	2	3	4	5	6	7
Arkadaşlarınız	1	2	3	4	5	6	7
İş arkadaşlarınız ve ortaklarınız	1	2	3	4	5	6	7
Girişimcilik Kapasitesi							
<i>Girişimcilik kapasitenizle ilgili olarak aşağıdaki cümlelere ne ölçüde katılıyorsunuz?</i>							
Bir işletme kurmak ve bunun çalışmasını sağlamak benim için kolay olurdu.	1	2	3	4	5	6	7
Uygun bir işletme kurmaya hazırım.	1	2	3	4	5	6	7
Yeni bir işletme kurma sürecini kontrol edebilirim.	1	2	3	4	5	6	7
Bir işletme kurmak için gerekli olan pratik bilgilere sahibim.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimcilik projelerinin nasıl geliştirileceğini biliyorum.	1	2	3	4	5	6	7
Bir işletme kurmaya çalışırsam eğer, bunu başarma olasılığım yüksek olurdu.	1	2	3	4	5	6	7

Girişimcilik Niyeti							
<i>Aşağıdaki cümlelere katılma derecenizi belirtiniz.</i>							
Girişimci olmak için ne olsa yapmaya hazırım.	1	2	3	4	5	6	7
Benim mesleki hedefim, girişimci olmaktır.	1	2	3	4	5	6	7
Kendi işletmemi açmak ve onu işletmek için her türlü çabayı harcarım.	1	2	3	4	5	6	7
Gelecekte bir işletme kurmaya kararlıyım.	1	2	3	4	5	6	7
Bir işletme kurmayı ciddi anlamda düşünüyorum.	1	2	3	4	5	6	7
Bir işletme kurmaya niyetim var.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimciliği Tercih Etme Nedeni							
Girişimci olmak, ekonomik olarak daha rahat bir yaşam sürmemi sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olmak, ülkeme fayda sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olmak, çevremdeki kişilere daha fazla yardımcı olmama olanak sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olmak, çevremde daha fazla saygı görmemi sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olduğumda kendi işimi kendim yürüteceğim ve bu süreçte kontrol bende olduğu için bu durum benim kendimi daha iyi hissetmemi sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
Girişimci olmak, kendimi güçlü hissetmemi sağlar.	1	2	3	4	5	6	7
<i>Girişimciliğin aktarılmasında ya da kendi işinin kurulmasının desteklenmesinde aşağıdaki kurumların etkisini değerlendiriniz.</i>							
1-Hiç 3-Biraz 5-Etkili 7-Çok etkili							
Eğitim kurumları	1	2	3	4	5	6	7
Devlet kurumları	1	2	3	4	5	6	7
Dernek ve kulüpler	1	2	3	4	5	6	7
Yabancı ortaklar	1	2	3	4	5	6	7

Girişimcilikle İlgili Bilgiler

1. İşletmeniz hangi yılda kuruldu? (.....)
2. İşletmeniz ne zaman kapandı? (.....)
3. İşletmenizde kaç kişi çalışmaktadır? (.....)
4. İlk sermayenizi nereden temin ettiniz?

<input type="checkbox"/> Babadan kalma	<input type="checkbox"/> Akrabalardan temin	<input type="checkbox"/> Yurt dışından tasarruf
<input type="checkbox"/> Çalışarak kazanma	<input type="checkbox"/> Banka kredisi	<input type="checkbox"/> Arkadaşlarından borç alma
<input type="checkbox"/> Arazi satma	<input type="checkbox"/> Ortaklık kurma	<input type="checkbox"/> Devletten kredi
<input type="checkbox"/> Diğer (.....)		
5. Sizi kendi işinizi kurmaya yönlendiren sebep nedir?

<input type="checkbox"/> İşsizlik	<input type="checkbox"/> Daha fazla gelir	<input type="checkbox"/> Yapılan işten memnuniyetsizlik
<input type="checkbox"/> Babadan kalma	<input type="checkbox"/> Daha önce bu işte çalışma	
<input type="checkbox"/> Bağımsız olmak ve kendi işinin sahibi olmak		
<input type="checkbox"/> İşle ilgili eğitim alma		<input type="checkbox"/> Diğer (.....)
6. Kendi işinizi kurmadan önce ne tür bir işte çalışıyordunuz?

<input type="checkbox"/> İşçi	<input type="checkbox"/> Memur	<input type="checkbox"/> İşsiz	<input type="checkbox"/> Emekli	<input type="checkbox"/> Öğrenci
-------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	---------------------------------	----------------------------------
7. İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?

<input type="checkbox"/> Konfeksiyon	<input type="checkbox"/> İnşaat	<input type="checkbox"/> Market	<input type="checkbox"/> Diğer (.....)
--------------------------------------	---------------------------------	---------------------------------	--
8. İşletmenizin kapanma nedeni nedir?

<input type="checkbox"/> Kriz	<input type="checkbox"/> Zarar etme	<input type="checkbox"/> Daha iyi ücretli iş bulma	<input type="checkbox"/> Diğer (.....)
-------------------------------	-------------------------------------	--	--

Türkiye'deki ankete eklenen soru:

1. Türkiye'ye göç sonrasında nasıl bir kültürel değişim yaşadınız?

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Tezcan KAŞMER ŞAHİN

Doğum Yeri : Silistre

Doğum Yılı : 1984

Medeni Hali : Evli

EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER

Lise 1998-2002 : İsmet İnönü Anadolu Meslek Lisesi

Lisans 2002-2006 : Gazi Üniversitesi

Yüksek Lisans 2007-2009 : Muğla Üniversitesi

Yabancı Dil : İngilizce

MESLEKİ BİLGİLER

2007-2014 : Araştırma Görevlisi (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İ.İ.B.F.)