

# TEKNOLOJİ TABANLI GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISINDA YAPISAL, EKONOMİK, SOSYAL, KÜLTÜREL VE BEŞERİ SERMAYENİN ETKİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Mehmet CANSIZ\*, M. Demet ULUSOY\*\*

## Öz

Bilgi toplumuna dönüşüm ile birlikte yenilik, ihracat ve istihdam kaynağı olan teknoloji tabanlı girişimciliğin önemi giderek artmıştır. Böylelikle girişimcilik ülkelerin rekabet ve kalkınma yaklaşımlarında kullandıkları en önemli politika nesnelere birisi haline gelmiştir. Bu yüzden yenilikçi girişimciliğin başarısı için gerek kamu gerekse akademik alanda çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın temel sorunsalını girişimcilerin başarılarında etkili olan sermaye türleri oluşturmaktadır. Bu çerçevede çalışmada girişimcinin sermayesi olarak kavramsallaştırılan ekonomik, sosyal, kültürel ve beşeri sermaye ile girişimcilerin faaliyet gösterdikleri ekosistemin özelliklerini içeren yapısal sermayenin etkisi incelenmiştir. Anket ile toplanan veriler *probit regresyon* ile modellenmiş ve *marjin analiz* ile değerlendirilmiştir. Yapılan analizlerde girişimcilerin annelerinin çalışmasının, ailede başarılı girişimcilerin, çalışma tecrübesinin, işleri kolaylaştıran bir iş çevresinin ve ortağının olmasının girişimci başarısını pozitif yönde etkilediği; diğer taraftan okul öncesi eğitimin, ailenin girişimcilik sürecinde maddi desteğinin, işleri kolaylaştıran siyasi çevre ve diğer girişimcilere güvenin girişimciliği negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Sonuçta yenilikçi girişimciliğin sanayi tipi girişimcilikten farklılaştığı ve bu bağlamda girişimciliği desteklemeye yönelik politikaların ekonomik parametreler kadar sosyal ve kültürel parametreleri de dikkate alması gerekliliği görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** *Girişimcilik, yapısal, ekonomik, sosyal, kültürel ve beşeri sermaye*

\*Dr., Hacettepe Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, Yarı-Zamanlı Öğretim Görevlisi,  
\*\*Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü.

**Sorumlu yazar/Corresponding author:** Mehmet CANSIZ,  
Kalkınma Bakanlığı, Necatibey Caddesi, No: 110/A, 14. Kat, 1407 nolu oda, 06100 Yucetepe/Ankara-Türkiye  
**Telefon/Phone:** +90-505-300-3053 **E-posta/E-mail:** mcansiz75@gmail.com

**Geliş tarihi/Date of receipt:** 10.05.2017 • **Kabul tarihi/Date of acceptance:** 13.06.2017

**Atf/Citation:** Cansız, M., & Ulusoy, M. D. (2017). Teknoloji tabanlı girişimcilerin başarısında yapısal, ekonomik, sosyal, kültürel ve beşeri sermayenin etkileri: Türkiye örneği. *Sosyoloji Konferansları - Istanbul Journal of Sociological Studies*, 56, 117-153. <https://doi.org/10.18368/iusoskon.328527>

## **THE EFFECTS OF STRUCTURAL, ECONOMIC, SOCIAL, CULTURAL CAPITALS AND HUMAN CAPITAL ON THE SUCCESS OF TECHNOLOGY- BASED ENTREPRENEURS: THE TURKISH CASE**

### **Abstract**

With the transformation to the information society, technology-based entrepreneurship, which is a source of innovation, exports, and employment, is becoming increasingly important. Thus, entrepreneurship has become one of the most important policy subjects that countries focus on in their approaches to competition and development. As such, various studies on innovative entrepreneurship have been conducted both in the public and academic domains. In this context, the main focus of this study is the types of capital that influence the success of entrepreneurs. This study examined the influence of economic, social, cultural, and human capital conceptualized as “entrepreneur capital”. This was executed in conjunction with exploring the influence of structural capital covering the characteristics of the ecosystem in which entrepreneurs situate and operate. Data were collected via a questionnaire, modeled by probit regression, and evaluated by margin analysis. Results suggest that having a working mother, successful entrepreneurs in the family, work experience, an effective work environment, and a business partner all have a positive effect on the success of the entrepreneur. On the other hand, pre-school education, financial support of family, an effective political environment, and trust in other entrepreneurs all have a negative effect on the success of entrepreneurs. Lastly, it is seen that innovative entrepreneurship has been differentiated from industrial entrepreneurship. In this vein, policies designed to support entrepreneurship need to take social and cultural parameters into account as well as economic parameters.

**Keywords:** *Entrepreneurship, information Society, technology, types of capital*

## **EXTENDED ABSTRACT**

With the transformation to the information society, technology-based entrepreneurship, which is the source of innovation, exports, and employment, has become increasingly important. Thus, entrepreneurship has turned out to be one of the most important policy subjects that countries focus on in their approaches to competition and development. As such, various studies on innovative entrepreneurship have been conducted both in the public and academic domains. While some of these studies focus on personality traits from a psychological point of view (Baron & Markman, 2003; Hansemark, 2003; Hisrich, Langan-Fox & Grant, 2007; Koh, 1995; Laguna, 2013; Rahim, 1996; Rodriguez, 2003; Schiller & Crewson, 1997), others, have analyzed the effects of social, economic, cultural, and human capital by approaching from a sociological perspective. Some studies focus specifically on cultural capital (Duchesneau & Gartner, 1988; Hisrich & Peters 2001; Hofstede, 1980; Morrison, 2000), others on human capital (Brush & Hisrich, 1991; Evans & Leighton, 1989; Honig, 1996, 1998; Orser, Hogarth-Scott & Wright, 1998; Reynolds, 1997), or social capital (Birley, 1985; Burt, 1992; DiMaggio, 1992; Greene & Brown, 1997; Larson, 1992; Nohria, 1992; Uzzi, 1999) and economic capital (Cansız 2014, 2016; Helmann & Puri, 2002; OECD, 2011, 2015).

Innovative entrepreneurship took root in Turkey during the 1980s, developed further in the 1990s with the advent of internet technologies, and has started to converge toward developed countries' experiences since 2002 (Cansız, 2014, p. VIII). In recent years, various studies on innovative entrepreneurship in Turkey have focused on techno-parks. In this context, the following themes have been investigated: The effects of techno-parks on small and medium-sized enterprises (SMEs) (Kara, 2004), the managerial problems of firms (Eroğlu, 2002; Polat, 2007), techno-park models (Babacan, 1994; Kağızman, 2008; Yazıcıoğlu, 1996), research and development collaborations (Reyhanoğlu, 2006), factors affecting innovation (Ar, 2009), and risk capital (Aydemir, 2005). However, the number of studies investigating the characteristics of entrepreneurs, the capital they possess, and their effects on firm success have remained quite limited.

In this context, the main research question of this study is related to the types of capital that influence the success of entrepreneurs. This study examined

the influence of economic, social, cultural, and human capital, which are together conceptualized as ‘entrepreneur capital’. This was executed in conjunction with exploring the influence of structural capital covering the characteristics of the ecosystem in which entrepreneurs situate and operate. Data were collected via a survey questionnaire, modeled by probit regression, and then evaluated by margin analysis.

There was no statistically significant relationship between firm success and either the sector, the techno-park, or the city where the company operates; these are considered as the three structural capital elements of the entrepreneurial ecosystem.

In terms of cultural capital, mothers’ employment status is influential in determining the success of entrepreneurs. Mothers’ employment status could have influenced success because it directly affects families’ economic and social capital capacity. In addition, successful entrepreneurship in the family is found to be a determinant of the success of entrepreneurs; this could be because of passive observation of parents’ entrepreneurial activities during childhood or more active participation in activities thereof.

From the perspective of human capital, pre-school education negatively influences the success of the entrepreneur. On average the sampled entrepreneurs are 30 years old, thus pre-school education occurred 25 years ago at which time the paradigm of such education was not pursuing constant transformation and innovation; this could explain the non-existence of a positive contribution to entrepreneurial success. Work experience, which is another component of human capital, has been found to positively affect entrepreneurial success in accordance with similar findings in the extant literature. Finally, entrepreneurial experience, which is highly emphasized in the literature, does not seem to be a determinant of success. This could be explained in terms of a disjoint between entrepreneurialism on the one hand and the realities of entrepreneurial techno-civil servants which operate in the context of ineffective, sub-optimal project-based work from government organizations (Cansız, 2016). More specifically, the lack of provision in terms of commercialization requirements and insufficient monitoring and evaluation of support policies and practices could be regarded as the main culprits.

Another interesting finding is that greater power in terms of economic capital,

one of the most important elements of entrepreneurship, is not found to be effective in terms of the success of technology-based entrepreneurs. This suggests that economic capital is not sufficient for success in technology-based entrepreneurship; mental transformation, knowledge, and a broad vision are the important factors. Similarly, another interesting finding is that support for entrepreneurship from the family has a negative effect on successful entrepreneurial undertakings. The existence of certain deprivation and a lack of alternative options, however, appear to increase the likelihood of success. Thus, economic support from the family might have served to decrease entrepreneurs' willingness and motivation to succeed.

In terms of social capital, having an effective business environment that facilitates entrepreneurs' business pursuits has a positive impact on their success. Further, the political power of such environments negatively affects success, contrary to expectations. An effective political environment can offer certain advantages such as enabling entrepreneurs to access knowledge and support from others. But in this long, costly (economic, social and cultural) and highly competitive process that extends from R&D to commercialization, the influence of political circles can turn negative and serve to impede entrepreneurs' success. There is also a negative relationship between entrepreneurs' trust and the success of other entrepreneurs. Likely cause of this is the one-sided formation of trust structure present in Turkey. Trust shall be the result of mutual cooperation in order that it leads to fruitful outcomes; however one-sidedness of trust structure in Turkey might have caused substantial misappropriation between the parties.

Last but not least, it is seen that innovative entrepreneurship has been differentiated from industrial entrepreneurship. In this vein, entrepreneurship-oriented policies need to take social and cultural parameters into account as well as economic parameters. Therefore, conducting similar studies in a more systematic way, and by public organizations, will enhance the practical effectiveness of public policies and facilitate greater entrepreneurial success.

## **Giriş**

Bilgiye dayalı toplumda ekonomik düzlemde uluslararası bağlantıların ve serbest piyasa ekonomisinin geliştiği, sosyal olarak bilginin merkezi öneme sahip olduğu ve bu bağlamda yetenekli ve yaratıcı sınıfın yükseldiği, kültürel olarak ise yenilikçilik ve girişimcilik kültürünün geliştiği bir ekosistem oluşmaya başlamıştır (Castels, 2011). 1970’li yıllardan itibaren sesi yükselen yenilikçilik ve girişimcilik paradigması ile hayata geçmeye başlayan bilgi toplumu olgusu, özellikle 1990’lardan itibaren ABD’de bilgi teknolojisi, finans ve biyo-teknolojinin gelişmeye başlaması ile birlikte yeniden formatlanarak dönüşüme giren teknolojik, ekonomik, kültürel ve kurumsal etkenlerin bileşkesinde parlamaya başlamıştır (Castells, 2005, s. 185). Teknopark tarzı bilgiyi ticarileştiren yeni tip bölgelerin oluşması da bu yapılaşmaya paralellik arz eder. Böylelikle, sözkonusu sürecin bu makalenin konusu açısından en önemli çıktısı yeni tip teknoloji tabanlı girişimciliğin deyim yerindeyse prototipi olan Stanford Üniversitesi tarafından koordine edilen ve yönlendirilen Silikon Vadisi’nin oluşmasıdır (Castells, 2005, s. 186). Silikon Vadisi’nin bizim açımızdan esas önemi ise; zaman içinde gelişerek önemli bir merkez haline gelme sürecinde tecrübe edilenlerin teknoloji alanında daha az gelişmiş ülkelere kalkınma hikâyeleri oluşturmasıdır. Bilgi tolumuna dönüşme çabasına giren tüm ülkelerin, bu ilk modelin referansları ile kendi koşullarında deyim yerindeyse kendi silikon vadilerini oluşturma ve yenilikçi girişimcilik kapasitelerini artırma çabası içine girmeleri görüşümüzün dayanağını oluşturmaktadır.

Bu süreçte 1960’lardan itibaren kurulan çok sayıda küçük ölçekteki girişim günümüzde milyarlarca dolarlık ciro yapan ve binlerle ifade edilen yaratıcı sınıfa dahil (Florida, 2002, 2005) bilgi işçisini (Drucker, 1991, 1994) çalıştıran küresel firmalar haline gelmiştir. Apple, Oracle, Microsoft ve Intel bunlardan yalnızca birkaçıdır (Cansız, 2014). Amerikan hayatının ve kültürünün bir parçası olan “garajlarda” okul arkadaşları tarafından geliştirilen projeler bugün küresel ölçekte teknolojiye yön veren şirketlere dönüşmüştür.

Türkiye’de ise yenilikçi girişimciliğin başlangıcını 1980’li yıllara götürmek mümkündür; ancak esas hareketlilik 1990’lı yıllarda internetin Türkiye’de kullanılmaya başlanmasıyla birlikte gerçekleşmiştir. Mobil teknoloji, e-ticaret ve telekomünikasyon alanındaki gelişmeler bu alanlarda girişimciliğin mesafe kat etmesini sağlamıştır. Yenilikçi girişimciliğin Türkiye’de sıçrama

yapmaya ve gelişmiş ülkelere yakınsamaya başladığı dönemi 2002-2016 olarak tanımlamak mümkündür (Cansız, 2014, s. VIII). 2001 yılında “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu” ile girişimcilerin daha sonraki yıllarda yoğunlaşacağı teknoparkların yasal altyapısı oluşturulmuş ve kamu tarafından gerek teknoparkların altyapı gerekse teknolojik tabanlı girişimciliğe yönelik hibe destekleri önemli düzeyde arttırılmaya başlanmıştır (Cansız, 2014, s. 39).

Türkiye’de 51 teknoparkta yaklaşık 4.300 teknoloji tabanlı firma bulunmaktadır. Bu firmalarda 41.500 Ar-Ge personeli çalışmakta olup yaklaşık 20 bin Ar-Ge projesi yürütülmüştür (BSTB, 2017). Gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında Türkiye’deki teknopark uygulamalarının ve buralarda faaliyet gösteren girişimcilerin henüz gelişme aşamasında olduğu söylenebilir. Ancak, orta ve uzun vadede söz konusu yapılanmanın eksiklikleri giderilerek gelişmiş ülkelerin verimlilik düzeyine yakınlaşacağı beklenmektedir (Cansız, 2014).

Bu bağlamda girişimciliğin gelişmiş, gelişmekte olan (Türkiye’nin de içinde konumlandırıldığı) ve de yarattığı etkiler bağlamında az gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm dünya toplumları açısından önemi büyüktür. Dolayısıyla, girişimcilik sosyal bilimler literatürünün ağırlıklı incelenen konularından da biridir. Literatürde bu sürecin toplumsal yapılar nezdinde yarattığı radikal değişimi en çarpıcı şekilde anlatan Schumpeter’in (1975) “yaratıcı yıkım” kavramsallaştırmasıdır. Bu kavram bağlamında girişimci; yenilik yapan, denenmemiş teknolojileri geliştiren ve endüstrileri yeniden yapılandırarak devrim yaratan kişidir (Schumpeter, 2000). Yani, girişimci bilgi toplumunda alışılmışı yıkan, değiştiren ve dönüştüren temel aktördür. Daha sonra yapılan tanımlarda da girişimciliğin temel niteliğinin; yaratıcılık ve yenilikçilik ile değişimi başlatmak olduğuna dair olan vurgudan vazgeçilmediği görülmektedir (Morrison, Rimmington ve Williams, 2005, s. 9). Bu bağlamda, girişimcilik üzerine çalışan sosyal bilimcilerin en temel ilgi alanlarından biri bireyi girişimci olmaya iten faktörlerdir.

Sosyal bilimler literatüründe girişimcilik konusunun makro ve mikro, aktör ve yapı ekseninde ele alındığı görülmektedir. Makro boyuttaki tartışmalar dünya ölçeğinde küreselleşmeyi ve bilgi toplumu oluşumunu sağlayan mekanizmalara, süreçlere ve daha küçük ölçekte de içinde yaşanan ülkenin kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik yapı unsurları üzerine yoğunlaşmışlardır.

Çalışmaların bir kısmının ise mikro düzlemde aktör bağlamında yapıldığı görülmektedir. Bunların içinde bazılarının psikolojik bakış açısı ile kişilik özelliklerine yoğunlaştıkları (Baron ve Markman, 2003; Collins, Hanges ve Locke, 2004; Diaz ve Rodriguez, 2003, Hansemark, 2003; Hisrich, Langan-Fox ve Grant, 2007; Koh, 1995; Laguna, 2013; Rahim, 1996; Schiller ve Crewson, 1997), bazılarının ise meseleye sosyolojik bakış açısı ile yaklaştıkları görülmektedir. Bunların içinde önemli bir grubu ise özellikle sermaye teorisini temel hareket noktası alanlar oluşturmaktadır. Sermaye teorisi üzerinden çalışanlar genellikle teorinin ana fikri bağlamında sermaye tiplerinin (sosyal, ekonomik, kültürel, beşeri sermaye) girişimcilik sürecine yaptıkları etkileri analiz etmişlerdir. Böylelikle, araştırmacıların bir kısmının kültürel sermaye unsurlarının (Cooper ve Dunkleburg, 1987; Davidson, 1995; Delmar ve Gunnarsson, 2000; Duchesneau ve Gartner, 1988; Hisrich ve Peters 1998, 2001; Hofstede, 1980; Morrison, 2000; Scherer, Brodzinski ve Wiebe, 1991; TÜSİAD, 1987), bazı araştırmacıların kalkınmanın sağlanması ve girişimciliğin geliştirilmesinde beşeri sermayenin (Bellu, Davidsson ve Goldfarb, 1990; Brush ve Hisrich, 1991; Evans ve Leighton, 1989; Honig, 1996, 1998; Kolvereid, 1992; Orser, Hogarth-Scott ve Wright, 1998; Reynolds, 1997; Stuart ve Abetti, 1990) ve bazılarının da sosyal sermayenin etkilerini inceledikleri (Aldrich, Rosen ve Woodward, 1987; Birley, 1985; Burt, 1992; DiMaggio, 1992; Ebadi ve Utterback, 1984; Eisenhardt ve Tabrizi, 1995; Greene ve Brown, 1997; Henderson ve Cockburn, 1994; Larson, 1992; Leonard-Barton ve Sinha, 1993; Nohria, 1992; Uzzi, 1999) izlenmektedir.

Türkiye’de girişimcilik üzerine yapılan sosyolojik çalışmaların ilk örnekleri daha ziyade yapısal özelliklerin tartışıldığı çalışmalardır ve bunlarda genellikle girişimciliğin neden gelişemediği üzerine odaklanılmıştır. Bu çalışmalarda makro bağlamda Türkiye’de girişimciliğin yeterli düzeyde gelişmemesinin temel nedenleri olarak sosyo-kültürel ve siyasi yapılanmanın özelliklerine (Keyner, 2000; Kongar, 2012; Mardin, 2012; Sayar, 2013; Ülgener 2006) işaret edilmiştir.

Son yıllarda yenilikçi girişimciliğe ilişkin yapılan çalışmaların önemli bir kısmının ise teknoparklara odaklandığı görülmektedir. Ancak, tarihten gelen eğilimin çok da değiştiği söylenemez; bu çalışmaların da aktör yönünden ziyade ülke ya da firmaların yapısal özelliklerinin etkilerine odaklandığı farkedilmektedir. Örneğin, teknoparklardaki girişimcilik üzerine yapılan çalışmaların öncelikle; teknopark Ar-Ge ilişkisini (Eroğlu, 2002; Polat, 2007),



Türkiye için uygun teknopark modellerini (Ay, 1996; Babacan, 1994; Çırakçı, 1997; Yazıcıoğlu, 1996) ve teknoparkların KOBİ'ler üzerindeki etkilerini incelediği görülmektedir (Kara, 2004). Firma düzeyinde yapılan çalışmalarda ise teknopark firmalarında yaşanan yönetsel problemlere (Kağızman, 2008), Ar-Ge işbirliklerine (Reyhanoğlu, 2006), yeniliği etkileyen faktörlere (Ar, 2009) ve risk sermayesinin etkisine (Aydemir, 2005) odaklanıldığı, aktör tarafının büyük oranda ihmal edildiği görülmektedir.

Oysa girişimcilik ekosisteminin tüm girişimciler için aynı olduğu düşünüldüğünde bazı girişimcilerin diğerleri ile karşılaştırıldığında neden daha başarılı oldukları sorusu oldukça temel bir konumdur. İşte, bu araştırmanın genel konusunu sosyolojik bakış açısı ile daha bütüncül ve kapsamlı bir yaklaşımla incelemeyi hedeflediğimiz Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren girişimcileri eyleme yönlendiren yapısal, kültürel, sosyal, beşeri ve ekonomik sermaye faktörlerinin birleşik etkisi oluşturmaktadır.

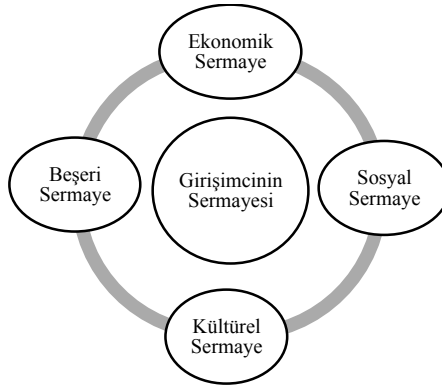
## 1. Sermaye Kuramları ve Girişimcilik

Bu çalışma, girişimcilik faaliyetinin; girişimcilik sermayesine bağlı ve toplumsal ilişkilere gömülü olduğu varsayımına dayanmaktadır (Dacin, Ventresca ve Beal, 1999; Granovetter, 1985; Uzzi, 1997). Birey girişimcilik sermayesi ve gömülü ilişkiler üzerinden girişimci olabilir, firması hayatta kalır veya başarısız olup iflas edebilir ya da hızlı büyüyerek, ihracat yaparak başarılı olabilir. Tüm bunların dışında (şans, ülke ve sektörel koşullar, vb.) girişimcinin başarısını etkileyen ancak tahmin ve kontrol edilemeyen birçok faktörün de bulunduğu göz ardı edilmemelidir.



**Şekil 1:** Girişimcilik Sermayesi: Girişimciliğin Başarısını Etkileyen Temel Faktörler

Şekil 1’de bu çalışma kapsamında girişimcinin başarısını etkileyen faktörler verilmiştir; yapı düzeleminde yapısal sermaye ya da girişimcilik ekosistemi; aktör düzleminde girişimcinin kişisel sermayeleri ve firma ile ortakların özellikleri, piyasa koşulları, müşteri tercihlerindeki değişiklik ile şans ve kısmet gibi bilinmeyen diğer faktörlerin bileşkesi başarının parametreleri olarak kabul edilmiştir. Ancak bu çalışma girişimciliği etkileyen yapısal sermaye ile girişimci sermayesi ekseninde yapılacaktır. Diğer faktörler eksenindeki değişkenler kapsam dışı bırakılmıştır.



**Şekil 2:** Girişimcinin Sermayesi

Çalışma kapsamında ekonomik, sosyal, kültürel ve beşeri sermayenin toplamı girişimci sermayesi olarak, (bkz. Şekil 2) yapısal sermaye ve girişimci sermayesinin toplamı ise girişimcilik sermayesi olarak kavramlaştırılmıştır (bkz. Şekil 3). Sermayelerin her biri sürekli birbiriyle ilişki içindedir ve karşılıklılık arz eder. Ancak çalışmamız sermaye türlerinin girişimciliğe etkisi düzleminde tek yönlü kurgulandığından karşılıklı etki analizi yapılmamıştır.



**Şekil 3:** Girişimcilik Sermayesi

## **Sermaye Çeşitleri ve Girişimciliğin Başarısına Etkisi**

Sermaye çeşitleri yapısal sermaye ve girişimcinin sermayesi olarak iki boyutta incelenmiştir.

### **Yapısal Sermaye (Girişimcilik Ekosistemi)**

Girişimcilik ekosistemini girişimcilerin faaliyet gösterdiği oyun alanı, kurallar ve oyuncuların davranışlarını belirleyen ortam olarak tanımlamak mümkündür. Sanayi toplumundaki “iş ortamı” kavramı bilgi toplumuna dönüşümle birlikte yerini biyoloji biliminden aldığı ekosistem kavramına bırakmıştır. Ekosistem kavramı tüm canlıların birlikte yaşadığı ve birbirlerine muhtaç ve bu bağlamda sosyal sistem açısından da ekonomik değişkenlerin sosyal ve kültürel değişkenlerle karşılıklı etkileşim içinde olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla, bu sistem modelinin temel kabulü yapısal fonksiyonalistlerin yaklaşımındaki merkezi konuma sahip olan ve yine biyolojiden aldıkları denge (hemostasis) anlayışıdır. Yani sistemin; öğelerinin karşılıklı etkileşim ve bağlılık konumlanmasında parçalarından birinde meydana gelen bir değişimin, diğer parçalarında da karşı değişimler meydana getirmesidir (Parsons, 1991).

OECD<sup>1</sup> (2012) girişimcilik ekosistemini; mevzuat altyapısı, bilginin oluşumu ve yayılımı, piyasa koşulları, finansman, girişimcilik yetenekleri ve kültür olarak gruplandırmıştır. GEM<sup>2</sup> (2011) ise girişimciliğin sosyal, kültürel ve politik ortam tarafından şekillendirildiğini vurgulamaktadır. Bu çerçevede girişimcilik ekosistemi bu çalışma kapsamında yapısal sermaye olarak tanımlanmıştır. Yapısal sermaye gelişmiş illerde, sektörlerde veya teknoparklarda farklılıklar arz etmektedir. Bu faktörlerin etkisinin girişimci başarısında farklılaşp farklılaşmadığı araştırmanın sorularından birisidir.

### **Girişimcinin Sermayesi**

Girişimcinin sermayesi; kültürel, beşeri, sosyal ve ekonomik sermayeden oluşmaktadır.

---

<sup>1</sup> Organization for Economic Coordination and Development

<sup>2</sup> Global Entrepreneurship Monitoring

## **Kültürel Sermaye**

Bourdieu'ye (1986) göre kültürel sermaye; estetik tercihler, kültürel farkındalık, sözel beceri, eğitim gibi geniş çeşitlilik gösteren olanakları kapsamaktadır (Swartz, 2013, s. 111-113). Bu çerçevede kültürel sermaye insanların toplumsal kökeniyle doğrudan ilişkilidir. Toplumsal köken; aktörlerin sahip oldukları cinsiyet ve yaş gibi sosyo demografik özellikleri kapsadığı gibi, aktörlerin yetişme koşulları, ailelerinin sahip oldukları kaynaklar, ebeveynlerin eğitim ve mesleklerini içermektedir (Bourdieu, 2015). Ailelerin bu maddi (ekonomik) ve maddi olmayan (entellektüel vaziyet alışları, değer sistemleri) kaynakları, çocukların hayata hazırlanmaları için niteliklerinin artırılması, motivasyonlarının ve eğilimlerinin yönlendirilmesinde alacakları eğitimin kalitesinin ve çeşidinin de belirleyicisidir. Dolayısıyla, girişimciler açısından da toplumsal kökenlerinden aldıkları bu özellikler, onların toplumun gideceği yönü tahmin etmesini sağlayarak doğru zamanda doğru işleri yapmalarını sağlayabilmektedir. Bourdieu (1986, 1993) ailesel arka plan ile bazı sermaye biçimlerinin yeniden üretimi arasındaki bağlantıyı ortaya koyarak bireylerin ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye kaynaklarını statü sağlamak amacıyla rekabet ederken kullandıklarına işaret etmektedir (Holt, 1998). Örneğin, yüksek sosyo-ekonomik gruplarda doğan çocuklar, kritik soyut düşünme ve iletişimi geliştiren kurumlarda örgün eğitim görme fırsatına sahiptirler (Holt, 1998). Bourdieu bu durumu “oyunda doğanlar, oyuna doğuştan vakıf olanlar” diye kavramsallaştırmıştır (Bourdieu, 2013, s. 73).

Literatürde ailenin sahip olduğu kültürel sermaye bağlamında alınan eğitimin, bilgi birikiminin ve bu çerçevede kazanılan tecrübelerin “beşeri sermaye” olarak kavramsallaştırıldığı görülmektedir. Bu çalışmada da analitik bir ayrımla kişisel eğitim ve tecrübeler beşeri sermaye olarak kavramlaştırılarak aşağıda ayrıca değinilecektir.

Özetle, hem ekonomik hem de sosyolojik çalışmaların ortak kanaati aileden alınan kültürel sermayenin, bireyin akademik ve bireysel başarısının temel belirleyicileri arasında olmasıdır (Bourdieu, 1990, 2013).

Nitekim, kültürel sermayenin girişimcilik üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar da ebeveynlerin mesleklerinin ve özellikle de girişimci olmalarının çocuklarının girişimcilik eğilimini artırdığını ortaya koymaktadır (Cansız, 2014, 2016; Cooper ve Dunkleburg, 1987; Davidson, 1995; Delmar ve

Gunnarsson, 2000; Duchesneau ve Gartner, 1988; Scherer ve ark., 1991). Cansız'ın (2014) çalışmasında ise özellikle annenin çalışmasıyla girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmuştur.

Bu bağlamda çalışmamızda kültürel sermaye bileşenlerine; yaş ve cinsiyet gibi girişimcilikte önemli olan demografik özellikler ile ebeveynlerin eğitim ve meslekleri ile ailede başarılı girişimcilik faaliyetlerinin bulunup bulunmadığı dahil edilmiştir.

### **Beşeri Sermaye**

Beşeri sermaye kişinin bilgi birikimi ile tecrübelerine işaret etmektedir. Beşeri sermaye teorisyenleri gelir farklılıklarının temelinde eğitimin yanısıra edinilen tecrübelerin etkilerine de odaklanmaktadırlar (Becker, 1975). Bu bakış açısı sahip olunan beşeri sermayenin kişinin bilişsel yeteneklerinde artış sağladığını, daha üretken ve etkin bir potansiyeli ortaya çıkardığını ileri sürmektedir (Becker, 1975; Mincer, 1974; Schultz, 1959). Bu nedenle, örneğin eğer yeni ekonomik faaliyet için kârlı olanaklar mevcutsa, daha fazla tecrübeye ve kaliteli bir eğitime sahip olanlar bu fırsatı daha iyi algılayabilmektedirler. Önceki bilgi ve tecrübe entelektüel performansta kritik bir rol oynayarak, yeni bilgi ve durumlara uyum sağlamaya yardımcı olmaktadır (Weick, 1996). Dolayısıyla, kaliteli beşeri sermayeye sahip olanlar, girişimci olma yönünde adımlar atma, cazip fırsatları görme ve girişimci olduğunda ise başarı sağlamada bir adım önde olmaktadır (Bates, 1995; Shane ve Venkataraman, 2000; Robinson ve Sexton, 1994).

Bilgi, örtülü ya da açık olarak tanımlanabilir (Polanyi, 1967). Bilinen usuller, süreçler, resmi yazılı dokümanlar ve eğitim kurumlarında kasıtlı, formal olarak aktarılanlar açık bilgi tipine örnektirler (Davidsson ve Honig, 2003). Yaşayarak edinilenler ise örtük bilgi türüne girer. Dolayısıyla, girişimcilerin karmaşık sorunları çözmek ve karar vermek için hem örtülü hem de açık bilgiyi kullanmaya ihtiyaçları bulunmaktadır.

Bireyler, üniversite eğitimi, mesleki ve yaygın eğitim ile ihtiyaç duyabilecekleri açık bilgi birikimini artırabilirler (Davidsson ve Honig, 2003). Nitekim literatürde pek çok araştırma eğitim ve girişimci başarısı arasında pozitif ilişkiyi ortaya koymaktadır. Ancak, eğitim sıklıkla doğrusal olmayan etkiler de üretmektedir (Bellu ve ark., 1990; Evans ve Leighton,

1989; Honig, 1996; Reynolds, 1997). Çünkü daima informal oluşumlar, kasıtsız mesajlar ve durumsal faktörler, süreçler devreye girer.

Yenilik üretmede ve doğru tercihler yapmada kullanılan bilginin önemli bir kısmı örtük bilgi (tacit knowledge) yapısındadır; bu tür bilginin gelişimi örgün ve mesleki eğitimin yanısıra benzer alanlarda girişimcilik, çalışma ve yöneticilik tecrübesine de bağlıdır. Dolayısıyla çalışma hayatı, yöneticilik veya önceki girişimcilik deneyimleri örtük bilginin gelişmesinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yüzden girişimci başarısında; çalışma deneyimi (Becker, 1975), yönetim tecrübesi ve önceki girişimcilik deneyimi beşeri sermayeyi artıran unsurlardır (Davidsson ve Honig, 2003).

Sonuç olarak beşeri sermaye değişkenlerinin girişimciliği etkilediği vurgulanmakla beraber bu alandaki çalışmaların sonuçları çok çeşitlidir (Orser ve ark., 1998; Stuart ve Abetti, 1990). Bazı çalışmalar eğitimin (Kolvereid, 1992) ve deneyimin (Brush ve Hisrich, 1991; Cansız, 2014) bazıları ise girişimcilik tecrübesinin (Cansız, 2014) girişimci başarısında etkili olduğunu ortaya koymuştur. Görüleceği üzere beşeri sermaye kişinin eğitim, çalışma ve girişimcilik deneyimi üzerinden elde edilmektedir.

Bu bilgilerin ışığında çalışma kapsamında beşeri sermaye bileşenleri; eğitim, okul öncesi eğitim, özel okul ve yurt dışı eğitimi, mesleki deneyim ve girişimcilik tecrübesini kapsamaktadır.

## **Sosyal Sermaye**

Sosyal sermaye ise toplumsal ilişkilerde ve ağlarda var olan bir varlık (Burt, 1997; Coleman, 1990; Granovetter 1973; Nahapiet ve Ghoshal, 1998; Putman, 1993; Walker, Kogut ve Shan, 1997) ve ilişkilere (birey, ağ ve toplum) gömülü kaynaklar seti olarak tanımlanır (Burt, 1997; Leana ve Van Buren, 1999). Böylelikle, sosyal sermaye; ağ düzenekleri, sosyal yapılar ve ağlar yoluyla bireysel eylemi kolaylaştıran, fayda sağlayan üretken bir kaynaktır. (Baker, 1990; Bates, 1997; Burt, 1992; Coleman, 1990; Marsden ve Hulbert, 1988; Portes, 1998; Tsai ve Ghoshal, 1998).

İşlem maliyetlerini düşüren ve işleri kolaylaştıran sosyal sermaye, beşeri, ekonomik ve kültürel sermaye yatırımlarının bir sonucu olarak diğer sermayelerin işlevselliğini de arttırmaktadır (Bourdieu, 1986).

Sosyal sermaye girişimci açısından ekonomik kaynaklara erişimi sağlamasının yanı sıra, onun yararlı ve güvenilir bilgiye ulaşmasını sağlayabilir. İlişkilerin geliştirilmesiyle ise daha nitelikli projeler yürütülelecek girişimin başarılı olma ihtimali arttırılabilir (Brüderl ve Preisendorfer, 1998). Görüleceği üzere girişimciler için sosyal sermaye, fırsatların keşfedilmesini, kıt kaynakların elde edilmesini ve yeni işbirliklerinin geliştirilmesini kolaylaştırır (Birley, 1985; Greene ve Brown, 1997; Uzzi, 1999)

Genel olarak, sosyal sermaye iki boyutta analiz edilir: Bunlar yapısal sermaye ve ilişkisel sermayedir. Bazı çalışmalarda ortak paylaşılan düşünce ve süreçleri içeren bilişsel sermayeden de söz edilmektedir (Liao ve Welsch, 2003). Ancak bu çalışmada bilişsel sermayenin yapısal ve ilişkisel sermaye içinde değerlendirilebileceği düşünülmüştür.

### **Yapısal Sosyal Sermaye: Sosyal Etkileşimler ve Bağlar**

Sosyal sermayenin yapısal boyutunu; aktörler arası kurulan ağlar (Nahapiet ve Ghoshal, 1998) ya da bir başka deyişle aktörler arasındaki bağlantıların yapılandırılması (konfigürasyonu) oluşturur (Burt, 1992; Scott, 1991; Wasserman ve Faust, 1994).

Literatürde yapıda mevcut olan ağların, işbirlikçi davranışları teşvik edeceği ve bu sayede yeni birlik ve yenilikçilik biçiminin geliştirilmesinin kolaylaşacağı kabul edilmiştir (Putman, 1993). Girişimciler açısından sosyal ağlar, onların üretken unsurlara erişebilmelerini, müşteriler açısından ise ürün ve hizmetler ile yeni girişimleri bulma olasılığını artırır (Liao ve Welsch, 2003). Bu yüzden girişimci ağları, firma kurma ve onun performansı ile pozitif yönde ilişkilidir (Aldrich ve ark., 1987; Burt, 1992; DiMaggio, 1992; Larson, 1992; Nohria, 1992). Aktörler arasındaki bağların oluşturduğu normlar ise iletişimin ağı yayılmasını kolaylaştırmakta ve böylelikle birbirine bağlı ağlarda yerleşik firmaların ortak davranışsal beklenti geliştirmeleri mümkün olabilmektedir (DiMaggio ve Powell, 1983). Bu durum bir tarafta o alandaki girişimciliğin habitusunu oluştururken diğer tarafta da beklentiler ve normlar sistemi üzerinden ortak görüş birliğinin (konsensüs) alanları yaratarak habitusun sürekliliğini de sağlar. Bu aynı zamanda güven oluşumunu da sağlar ki, girişimciliğin habitusunda göze çarpan en önemli olgulardan biri olan işbirliğinin hayata geçmesi ancak güven tesisi ile mümkün olabilir.

Taraflar birbirlerine güvenince, daha da fazla güvenin sağlanabileceği işbirliği etkinliğine girmeye daha istekli hale gelirler (Fukuyama, 1995). Bu nedenle güven; birinin diğerine denetim yapmadan veya kontrol etmeden birlikte hareket etmek üzere eylemi gerçekleştirme beklentisi olarak tanımlanabilir (Mayer, Davis ve Schoorman, 1995). Toplumdaki güven düzeyinin yüksek olması ekonomik faaliyetleri pozitif etkilemektedir (Fukuyama, 1995). Güven, belirsizliğin azaltılmasında önemli bir araçtır (Tsai ve Ghoshal, 1998). Pazarlık için harcanan zamanı azaltır (Dyer ve Singh, 1998). Girişimcilerin, bilgi ve kaynaklara erişimini (DiMaggio, 1992; Hansen ve Allen, 1992; Nohria, 1992) ve ortak işbirliğinde ayrıntıları bilmesi ve gidişatı kontrol etmesini kolaylaştırır (Das ve Teng, 1998). Teknolojiye dayalı girişimlerin gelişimi ve büyümesi, özellikle firmaya özgü bilgilerin dış ortaklarla birleştirilmesine bağlıdır, çünkü yeni girişimler için genellikle kaynaklar kısıtlıdır (McDougall, Shane ve Oviatt, 1994), kaynakların birleştirilmesi gerekir. Ancak, girişimciler özellikle orijinal fikirlerini koruma açısından yüksek risklerle karşı karşıyadırlar. Bu korkudan dolayı kaynak sağlayanlarla bilgilerini ya da fikirlerini tam olarak paylaşmak istemezler ki, bu durum bilgi asimetrisi olarak kavramsallaştırılmaktadır (Venkataraman, 1997). Güven olduğu zaman asimetrik bilgi ortadan kalmakta, karşılıklı paylaşım artmaktadır (Tsai ve Ghoshal, 1998). Dolayısıyla, bir miktar güven duymadan, ekonomik değişimlerin başarıya ulaşması çok mümkün değildir (Larson, 1992). Ancak elbette güven, ne kadar yüksek olursa olsun bu riskin tamamen ortadan kalktığı da iddia edilemez (Smith ve Lohrke, 2008).

### **İlişkisel Sosyal Sermaye: İlişkiler ve Güven**

Sosyal sermaye ilişkiler ağını ifade etmekle birlikte kurulan ilişkinin derecesi ya da niteliğini açıklayamamaktadır. Bu çerçevede çalışan bazı sosyal bilimciler kavramın içeriğini detaylandırmışlar ve ağ içinde kurulan bağları zayıf (gevşek örüntülü) ya da güçlü olarak ayırıştırarak sosyal sermaye literatürüne önemli katkılar sağlamışlardır.

Granovetter (1973) aile ilişkileri gibi bağlantıları güçlü olarak sınıflandırmaktadır. O, iş ilişkilerinde kurulan bağların niteliğine odaklanarak, etkileşim derecesinin farklı sonuçlar doğurabileceğine işaret eder ve özellikle de zayıf bağların fonksiyonları üzerinde durur. Ona göre kurulan sıkı bağların aksine zayıf ya da gevşek bağlar kişilerin kendi



çevrelerinden farklı çevrelere girebilmelerini mümkün kılarak onların farklı bilgilere erişebilme şanslarını artırır (Anderson ve Miller, 2003). Bu tür bağlar zaman içinde ve genellikle etkileşimlerin sıklığı arttıkça, daha güçlü hale gelmektedir (Nohria, 1992).

Cohen ve Fields'e (1999) göre de Silikon Vadisi'nin teknolojik dinamizmini yaratan güçsüz ya da zayıf bağların gücüdür. Girişimciler sıklıkla zayıf bağlarla ilgili sosyal sermayeden oluşan dostluk veya tavsiyeye dayalı kararlar alırlar (Bruderl ve Preisendorfer, 1998; Paxton, 1999). Ulhøi, (2005) bu zayıf bağların tipik olarak hızlı ve kısa bilgi alışverişi için kullanıldığını vurgulamaktadır. Ancak literatürde, zayıf bağlar genellikle fikirlerin oluşumu ile ilişkilendirilirken, güçlü bağların problem çözme sağladığı görüşü hâkimdir (Eisenhardt ve Tabrizi, 1995; Hansen, 1999; Henderson ve Cockburn, 1994; Leonard-Barton ve Sinha, 1993).

Yeniliğe ilişkin çalışmalarda ise yenilik (inovasyon) sürecinin etkililiğini arttırmada güçlü bağların etkili olduğu vurgulanmaktadır (Ebadi ve Utterback, 1984; Eisenhardt ve Tabrizi, 1995; Henderson ve Cockburn, 1994; Hu ve Kronelliussen, 1997; Leonard-Barton ve Sinha, 1993; Liao ve Welsch, 2003). Johanson ve Mattsson'a göre (1987) destekler, bilgi ve tamamlayıcı kaynaklar, anahtar oyuncular ile yeni bağlantılar ancak bu tür güçlü ilişkilerle kazanılabilir.

Burt (1997, s. 339) ise teorisinde sosyal sermayeyi; bir ağdaki aracılık fırsatlarının fonksiyonu olarak tanımlamakta ve bu ağ içindeki bireyin stratejik konumlanmasının önemine işaret etmektedir. Ona göre ağ içinde önemli konumda bulunma zengin sosyal ağlara sahip olmayı beraberinde getirmekte ve bu durum girişimcilik davranışı için daha büyük fırsatlar sunabilmektedir (Burt, 1997). Bu döngüsel bir ilişkidir. Yüksek statülü bir konum ağ fırsatlarını artırır ve bu durum da karşılığında kişinin stratejik önemini artırır.

Liao ve Welsch (2003) ise girişimciler açısından hem gevşek örüntülü ilişki ağı modelinin ve hem de stratejik konumlanmanın maliyetleri düşürücü etkilerinden dolayı yararlı olduklarını ileri sürmektedirler (Liao ve Welsch, 2003). Özetle, sosyal sermayenin gücü doğrudan ve dolaylı bağların sayısına, görece kalitesine ve merkezîyet derecesine bağlıdır (Gattiker ve Ulhøi, 2001).

İlişkisel sermaye girişimcinin başkaları ile geliştirdiği kişisel ve doğrudan ilişkilerden yararlanan bilgi ve kaynaklara odaklanmaktadır (Granovetter, 1992). Dolayısıyla, bu görüş sosyal etkileşimler ve ilişkilerdeki güven derecesi gibi toplumsal bağlamın birçok yönünü içermektedir (Tsai ve Ghoshal, 1998). Bu ilişkileri olmayan yeni girişimler genellikle başarısızlık riski ile karşı karşıyadır (Stinchcombe, 1965).

Bu bilgilerin ışığında bu çalışmada yapısal sermaye herkes için aynı olması nedeniyle (girişimcilik ekosisteminin benzer olması nedeniyle) ilişkisel sosyal sermayenin etkileri analiz edilecektir. Bu kapsamda girişimcilerin; sosyal, iş ve siyasi çevreleri, güven ve ortaklık durumları incelenecektir. Etkili iş ve siyasal çevreye sahip olmanın güçlü bağları ifade ettiği kabul edilmiştir.

## **Ekonomik Sermaye**

Doğrudan paraya çevrilebilen sermaye ekonomik sermaye olarak tanımlanabilir (Bourdieu, 1986). Bu bağlamda ekonomik sermayenin girişimcilikte başarıyı mutlak anlamda belirlemese de etkili bir faktör olduğu aşikârdır (Cansız 2014, 2016; Helmann ve Puri, 2002; OECD, 2011, 2015).

Cansız'ın (2016) akademik girişimciler üzerine yaptığı doktora çalışmasında akademik girişimcilerin başarısında ekonomik sermayenin etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Özellikle kamu desteklerine dayanan girişimcilerin, kamu desteklerindeki aksaklıkları telafi edecek bir kaynaklarının olmasının faydalı olduğu görülmüştür.

Bu çerçevede bu çalışma kapsamında girişimcilerin firmalarını kurmadan önceki ekonomik durumları ile ailelerinin maddi desteğinin girişimcilik sürecindeki başarıya olan etkisi de incelenecektir.

## **2. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi**

### **Amaç ve Hipotezler**

Çalışmanın amacı Türkiye'de teknoparklar içinde faaliyet gösteren teknoloji tabanlı girişimcilerin sahip oldukları sermayelerin başarılarına etkilerini

tespit etmektir. Bu amaçla oluşturulan çalışmanın hipotezleri aşağıda verilmektedir.

1. Yapısal sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.
2. Ekonomik sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.
3. Kültürel sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.
4. Beşeri sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.
5. Sosyal sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.

### **Literatüre Katkı**

Çalışmanın literatüre iki yönlü katkı sağlaması beklenmektedir. Birincisi girişimcilerin ekonomik, sosyal, kültürel ve beşeri sermayelerinin hepsi birden dikkate alınarak bütüncül bir sosyolojik çalışma yapılmıştır. Bu bağlamda kapsamı daha geniştir. İkincisi ise, bu çoklu faktör analizinin kamu politikalarına vereceği çıktıdır.

### **Evren, Örneklem, Veri Toplama ve Analiz Tekniği:**

Teknoparkların ve firmaların seçiminde firma ve çalışan sayısı ağırlıkları dikkate alınarak tesadüfi örneklem yolu ile firmalar belirlenmiş ve 2015 yılında 50'den fazla firma bulunan 26 teknoparkta gerçekleştirilmiştir. Ankete katılan girişimci sayısı 1.112'dir. Bu sayı anketin yapıldığı tarih itibarıyla teknoparklardaki toplam firmaların yaklaşık yüzde 32'sine denk gelmektedir. Araştırmaya katılan firmalarda toplam çalışan sayısı 10.648 olup yine teknoparklardaki toplam çalışan sayısı içindeki payı yaklaşık yüzde 30'dur<sup>3</sup>.

Bu çalışmada söz konusu anket verilerinden yararlanılmıştır. Ancak tüm anket verisi yerine bu makalenin amacı doğrultusunda; akademik girişimciler<sup>4</sup> araştırmaya dâhil edilmemiş ve geriye kalan 883 teknolojik tabanlı girişimcinin verisi örneklem olarak seçilmiştir.

<sup>3</sup>Cansız ve Ulusoy'un "Yenilik Kümelerinde Firmalar Arası İstihdam Hareketliliğinin Sosyolojik Analizi" adlı makalesinde de aynı anket çalışmasının verileri kullanıldığı için bu ifade adı geçen makale de aynı şekilde kullanılmıştır.

<sup>4</sup>Üniversitelerde tam zamanlı görevli olup, part-time teknoparklarda girişimcilik yapan öğretim elemanlarıdır. Akademik girişimciler sermaye açısından teknoloji tabanlı girişimcilerden farklılık arz etmektedir. Daha geniş bilgi için Cansız'ın (2016) Kalkınma Bakanlığı yayınlarından çıkan Türkiye'de Akademik Girişimcilik adlı çalışması incelenebilir.

Literatürde yenilikçi girişimcilerin başarılı kabul edilebilmesi için çeşitli ölçeklerde tanımlar yapılmaktadır. Bu çalışma kapsamında hızlı büyüyen<sup>5</sup> ve/veya ihracatçı olanlar başarılı girişimci olarak sayılmıştır. Böylelikle, örneklemin yüzde 32,9'u başarılı, yüzde 67,1'i diğer girişimci kategorisinde yer almaktadır.

**Tablo 1:** Girişimcilerin Sınıflandırılması

Girişimciler	Sayı	Yüzde
Diğer Girişimciler	592	67,1
Başarılı Girişimciler	<b>291</b>	<b>32,9</b>
Toplam	883	100

Çalışma kapsamındaki hipotezler probit regresyon modelle test edilmiş ve marjın analizi yapılmıştır.

Kategorik bağımlı değişkenlerin (evet-hayır, başarılı-başarılı değil gibi) analizinde probit, regresyon modeli kullanılabilir. Bu model açıklayıcı değişkenin bağımlı değişken üzerinde tahmin edici gücünü göstermektedir. Marjın analizi ise etkinin boyutu hakkında daha anlaşılır bilgiler vermekte olup tüm değişkenler ortalama değerlerinde iken, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki net etkisini göstermek için kullanılmaktadır (Brooah, 2002). Dolayısıyla seçilen analiz tekniği; girişimcinin başarısını etkileyen sermayelerin belirlenmesini ve başarıyı etkileme düzeylerinin tahmin edilmesini sağlayacaktır.

Çalışmada girişimcilerin sermayelerinin başarıları üzerinde etkisi (olduğu) analiz edileceği için söz konusu değişkenlere ilişkin veriler Ek-1 ve Ek-2'de probit regresyonda kullanıldıkları gruplar halinde sunulmuştur. İşe vuruksel operasyonel tanımlar ise Ek-1'de verilmektedir.

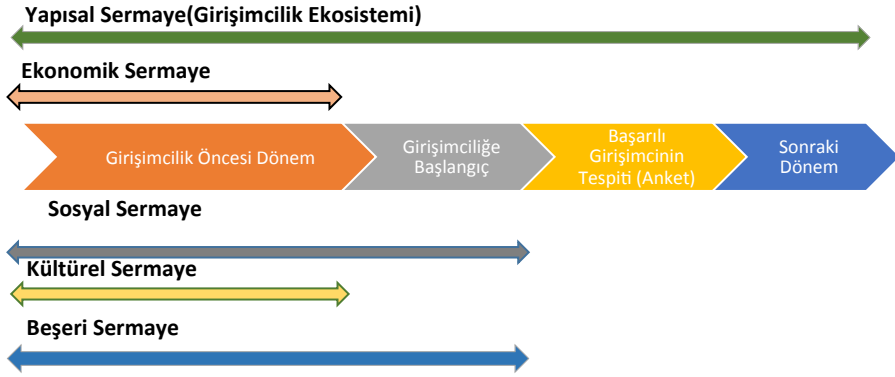
<sup>5</sup> Hızlı büyüyen firma sınıflamasında OECD'nin (2012) tanımlaması kullanılmıştır. Buna göre bir işletmenin hızlı büyüyen olarak tanımlanabilmesi için üç yılda ortalama yüzde 20'den fazla büyüme (ciro veya istihdam olarak) ve izlenmeye başlandığında en az 10 çalışmanı bulunmalıdır.

## Sınırlılıklar

Çalışmanın en önemli kısıtlılığını bilgilerin anket yoluyla toplamak oluşturmaktadır; ankette sorulan soru sayısı öncelikle zaman açısından sınırlı tutulduğundan bazı nüansların yakalanamamasına yol açmış olması çok mümkündür.

Ayrıca bu çalışmada anket uygulamasının sadece her firmada bulunan tek bir girişimciye yapılmış olması birden fazla ortağa sahip firmalarda yapılan anketin ortalama girişimci sermayesinin tespit edilmesinde temsil riskini beraberinde getirmiştir.

Çalışmanın üçüncü sınırlılığı ise anketlerin kesit olarak belli bir tarihte yapılmasından kaynaklanmaktadır. Böylece boylamsal bir çalışmanın ortaya çıkarabileceklerinden mahrum kalınmıştır:



**Şekil 3:** Oluşum Süreçlerine Göre Sermayelerin Girişimcilik Sürecindeki Dağılımı

Şekil 3'te ise girişimcilik bağlamında sermayelerin kapsadığı dönemler verilmektedir. Yapısal sermaye olarak tanımlanan girişimcilik ekosistemi tüm dönemleri kapsayan ve girişimciler için zemin oluşturan bir sermayedir. Çalışmada toplanan veriler kültürel ve ekonomik sermaye açısından girişimcilik öncesi dönemi kapsarken sosyal ve beşeri sermaye ise verinin toplandığı andaki sermaye durumunu ifade etmektedir. Aslında çalışma bağlamında beşeri sermaye verileri de çok büyük oranda girişimciliğe başlamadan önceki dönemi kapsamaktadır. Sosyal sermaye ise diğer

sermayelerle karşılaştırıldığında daha hızlı genişleme özelliğine sahiptir ve bu genişleme daha çok girişimcilik sonrası dönemi kapsamaktadır. Çalışma boylamsal olmadığı için dönemseller farklılaşmalar ve etkileri izlenememiştir.

Son olarak zaman, enerji ve maliyet açısından çalışmada başarılı girişimcilik ile girişimcilerin sahip olduğu bazı sermaye özellikleri arasındaki ilişkiye bakılmıştır; girişimcilerin başarılı olmasında etkili olabilecek çok sayıda değişken bulunmaktadır. Dolayısıyla tüm bu değişkenlerin etkisini tek bir çalışma ile belirlemek mümkün olmamıştır.

### **3. Araştırmanın Bulguları**

Kullanılan probit modelde girişimcilik ekosisteminden başlamak üzere tüm sermayeler tek tek modele dâhil edilmiştir. Olabilirlik oran testi (likelihood-ratio test) ile modeller ikişer ikişer karşılaştırıldığında model 5'in istatistiki olarak anlamlı derecede en açıklayıcı model olduğu görülmektedir. En açıklayıcı ikinci model olan model 4 ile model 5 karşılaştırıldığında  $p < 0,0000$  değerinden anlaşılacağı üzere, model 4 ile model 5'in etkisinin aynı seviyede açıklayıcı olduğu hipotezi red edilmektedir.

Bu çerçevede Tablo 2'de başarılı girişimci olmayı etkileyen değişkenler verilmiştir. Kültürel, beşeri ve sosyal sermaye unsurlarının girişimci başarısında etkili, sektör, teknopark ve ilden oluşan yapısal sermaye farklılığının (girişimcilik ekosistemin) ise etkili olmadığı görülmektedir.

Kültürel sermaye bileşenlerinden annenin çalışması ve ailede başarılı girişimciliğin olmasının pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Sosyal sermaye değişkenlerinden etkili iş çevresi ve ortakların bulunması girişimciliği pozitif etkilerken, etkili bir siyasi çevre ve firmalara güven negatif etkilemektedir. Beşeri sermaye değişkenlerinden okul öncesi eğitimin negatif, çalışma tecrübesinin ise pozitif etkisi olduğu saptanmıştır. Ekonomik sermaye özelliklerinden aile desteğinin ise beklenenin aksine negatif etkisi bulunmaktadır.

**Tablo 2: Probit Regresyon Model**

Sermaye Çeşitleri	Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Marjin Analiz (dy/dx)
1. Yapısal Sermaye (Girişimcilik Ekosistemi)	Sektör	-.0955	-.0983	-.109	-.102	-.108	
	Teknopark	-.0371	-.0319	-.0169	-.00649	.0153	
	İl	.0793	.0835	.123	.115	.109	
2.Kültürel Sermaye	Cinsiyet		.397**	.3*	.237	.217	
	Yaş		.00799	.00229	-.00036	.00134	
	Anne Eğitimi		.00052	.0319	.0243	.0598	
	Anne Çalışma ve Meslek		.114	.15*	.159*	.156*	0,055
	Baba Eğitimi		.049	.0438	.0617	.0074	
	Baba Çalışma ve Meslek		-.0588	-.0577	-.0647	-.0525	
	Ailede Başarılı Girişimci		.17	.168	.17	.203*	0,071
3.Beşeri Sermaye	Eğitim			.0479	.0466	.0216	
	Okul Öncesi Eğitim			-.293**	-.301**	-.257*	-0,090
	Özel Okul Eğitimi			.114	.137	.12	
	Yurtdışı Eğitim			.0881	.0746	.0316	
	Çalışma Tecrübesi			.411***	.333**	.229*	0,081
	Girişimcilik Tecrübesi			-.0264	-.0156	-.0475	
4.Ekonomik Sermaye	Ekonomik Sermaye				.0549	.0909	
	Ailenin Maddi Desteği				-.187***	-.117*	-0,041
5.Sosyal Sermaye	İşleri Kolaylaştıran Sosyal Çevre					.0563	
	İşleri Kolaylaştıran İş Çevre					.155*	0,054
	İşleri Kolaylaştıran Siyasi Çevre					-.232***	-0,082
	Firmalara Güven					-.118*	-0,041
	Girişim Ortağı					.252*	0,089
	Sabit	-.496**	-1.22***	-1.52***	-1.19**	-1.04*	
	log-likelihood	-558	-548	-534	-527	-507	
legend: * p<0.05; ** p<0.01;*** p<0.001							
lrtest model4 model5: LR chi2 (5) = 41.00, Prob > chi2 = 0.0000							

## Tartışma ve Değerlendirme

Çalışmanın bulguları incelendiğinde başlangıçta belirlenen hipotezlerin doğrulanma ve yanlışlanma durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 3’de verilmektedir.

**Tablo 3: Hipotezlerin Sonuçları**

Araştırmanın Hipotezleri	Doğrulama	Yanlışlanma	Açıklama
Yapısal sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.		★	Sektör, teknopark ve il'in firma başarısı üzerinde etkisi bulunmamaktadır.
Ekonomik sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.		★	Ailenin maddi desteğinin firma başarısına negatif etkisi bulunmaktadır.
Kültürel sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.	★		Annenin çalışması ve meslek düzeyi ile ailede başarılı girişimcilik bulunmasının firma başarısına pozitif etkisi bulunmaktadır.
Beşeri sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.	★		Çalışma tecrübesinin pozitif etkisi bulunurken, okul öncesi eğitimin firma başarısına negatif etkisi bulunmaktadır.
Sosyal sermayenin başarı ile pozitif ilişkisi vardır.	★		Ortağa ve etkili iş çevresine sahip olma firma başarısını pozitif etkilerken, etkili siyasi çevreye sahip olma ile firmalara güven duymanın negatif etkilemektedir.

Yapılan analizlerde yapısal sermaye olarak da değerlendirilebilecek ekosistemin unsurlarından; sektör, teknopark ve faaliyet gösterilen kent ile firma başarısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Diğer bir ifadeyle teknoparkın veya kentin gelişmişliği, başarılı ve başarılı olmayan firmaları aynı düzeyde etkilemektedir. Özellikle gelişmiş iller ve teknoparkların başarılı girişimler ortaya çıkarması konusunda diğerlerinden farklılaşmamasının nedenlerinin daha detaylı analiz edilmesi faydalı olacaktır.

Kültürel sermaye olarak annenin çalışması ve ailede başarılı girişimcilik hikâyelerinin bulunması girişimcinin başarısında etkili olmaktadır. Annenin çalışması ve yüksek düzeyde bir işe sahip olması; ailenin ekonomik ve sosyal sermaye kapasitesini artırdığı ve böylelikle çocuklara daha iyi bir eğitim



olanağı sağlandığı düşünülebilir. Ayrıca, hem iş kurmada hem iş takibinde işleri kolaylaştırabilecek sosyal çevreyi genişletmesi de mümkündür. Diğer etkili bir faktör ailede başarılı girişimciliğin bulunmasıdır. Girişimcilerin çocukluk sürecinde ailelerinin girişimcilik faaliyetlerini gözlemlemeleri hatta bazen doğrudan uygulamalara katılmaları onların tecrübe kazanmalarını, hem açık hem de örtük bilgi elde etmelerini ve özverili çalışma disiplini oluşturmalarını sağlayabilir ve onları daha fazla ve etkili çalışmaya motive edebilir. Literatürde ailelerin mesleği ve girişimci olmasının girişimciliğe başlamak ve başarı sağlamakta faydalı olduğu konusunda çeşitli çalışmalar bulunmaktadır (Cansız, 2014, 2016; Cooper ve Dunkleburg, 1987; Davidson, 1995; Delmar ve Gunnarsson, 2000; Duchesneau ve Gartner, 1988; Scherer ve ark., 1991).

Beşeri sermaye açısından bakıldığında ise girişimci başarısında okul öncesi eğitim alma durumunun başarıyı negatif etkilediği görülmektedir. Halbuki, pek çok araştırma bulgusu okul öncesi eğitimin çocukta duyguları, algılamayı ve yaratıcılığı geliştiren; bağımsızlık kazanmasına olanak sağlayan bir süreç olduğu sonucuna varılmasını destekler niteliktedir; örneğin, bireyin okul öncesi eğitim ile (Reynolds, Temple, White, Ou ve Robertson, 2011) iş, ev ve araba sahibi olma, eğitim ve iş hayatında başarı sağlama arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Belfield, Nores, Barnett ve Schweinhart, 2006; Doyle, Harmon, Heckman ve Tremblay, 2009). Ve bu makalenin konusu açısından önem arz eden bir çalışma da (Cansız, 2014) ise okul öncesi eğitime sahip olma ile hızlı büyüyen girişimci olma arasında bir ilişki bulunmuştur.

Ancak, diğer tarafta çağımızda okul sisteminin yaratıcılığı öldürdüğüne dair ciddi tartışmaların da (Robinson, 2009, 2011) sesinin giderek yükseldiği görülmektedir. Gelişmiş ülkelerin yanında özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde geleneksel yapının kimi unsurlarının da devam etmesi nedeniyle “uyum göstermenin” ve homojenleşmenin örtük bilgi kapsamında olsa bile önemsenmeye devam etmesinin bir fonksiyonu olarak, yaratıcılığın okul sistemi içinde emilip, törpülenip nötralize edilmesi mümkündür. Araştırmaya katılan girişimcilerin yaş ortalamasının 30 olması okul öncesi eğitimin 25 yıl önce alındığı anlamına gelmektedir. Bu Türkiye için bilgi toplumuna dönüşüm projesinin hayata geçmediği bir dönemdir. 25 yıl önce alınan okul öncesi eğitimin paradigması sürekli başkalaşım ve yenileşme olmadığı için eğitim programlarının bu bağlamda etkinleştirilmediği ve bugünün de gerisinde olduğu değerlendirilebilir. Bu bağlamda bu sonuç Türkiye'nin eğitim sistemi ile ilgili çok daha

derin hatta radikal bir güncelleşmenin yapılmasının gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu bulgu okul öncesi eğitimle de sınırlı değildir. Eğitimin düzeyinin artması, özel okul ve yurtdışı eğitim gibi kalite artırıcı unsurların da bireyleri girişimciliğe yönlendirmede anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Dolayısıyla, teknoloji tabanlı başarılı girişimcileri yetiştirme konusunda eğitim sisteminin topyekün gözden geçirilmesi ve bu konuda derinlemesine araştırmaların yapılması faydalı olacaktır.

Beşeri sermayenin diğer bir unsuru olan ve özellikle örtük bilginin gelişmesini sağlayarak uygulamada kolaylıklar oluşturan çalışma tecrübesinin ise literatüre paralel bir şekilde girişimci başarısını etkilediği saptanmıştır. (Brush ve Hisrich, 1991; Cansız 2014; Davidsson ve Honig, 2003).

Son olarak yazında çok sayıda vurgu yapılan girişimcilik tecrübesinin ise bu çalışma bağlamında başarıda bir etkisi gözükmemektedir. Girişimcilik tecrübesinin etkili çıkmaması girişimci adaylarının kamu desteklerini kullanılmasında ortaya çıkan problemlerden kaynaklanabilir. Şöyle ki; teknoloji tabanlı girişimciliğin gelişmesi amacıyla sağlanan girişimcilik desteklerinin verilme sürecinde; desteklerde ticarileşme unsurlarının yeterince gözetilmemesi, yeterli izleme ve değerlendirme yapılmaması, aynı girişimciye yeni projelerle farklı kurumlar aracılığı ile mükerrer desteklerin verilmesi onları tekno-memurlara (Cansız, 2016) dönüştürerek girişimcilik tecrübesini önemli bir faktör olmaktan çıkarmış olabilir.

Diğer ilginç bir bulgu da girişimciliğin en önemli unsurlarından olan, Bourdieu'nün (1986) ifadesiyle en önemli sermaye olan ekonomik sermaye gücünün daha fazla olmasının teknoloji tabanlı girişimcilerin başarısında etkili olmadığıdır. Aslında özellikle kamu desteklerinin önemli olduğu ve fakat yeterince kurumsallaşmadığı teknoloji tabanlı girişimcilik alanında ekonomik gücün girişimcilik sürecinde bir miktar rahatlık sağlaması beklenebilir. Ne var ki, sanayi veya hizmet sektörlerindeki girişimcilikte son derece önemli olan bireyin ekonomik sermayesinin, bu yeni tip girişimciliğin başarısında etkili olmaması Ar-Ge ve yeniliğe dayalı girişimcilikte kültürel, sosyal ve beşeri sermayelerin ne kadar önemli olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Özetle, bu veriler girişimcilikte para sahibi olmanın yeterli olmadığını, zihinsel dönüşümün önemini; bilgi birikimine ve geniş bir vizyona sahip olmanın gerekliliğini anlatmaktadır. Bu nokta bize Dahrendorf'un (1958) kapital ile bilgi sahibi olanların farklılaşmasını da hatırlatmaktadır.

Ekonomik sermaye alanında diğerk bir ilginç bulgu da ailenin girişimciliğe destek sağlamasının başarılı girişimci çıkarmaya negatif etki yaratmasıdır. Başarılı girişimcilerin ortak özellikleri arasında çok çalışma ve zorluklarla mücadele yeteneğinin gelişmesi oldukça önemli bir yere sahiptir. Bazı yoksunluklar, başarıdan başka çarenin olmaması başarı hırsını artırabilmektedir. Ailenin ekonomik desteği bu konularda rahatlık sağlamış ve böylelikle, girişimcinin kendi sınırlarını zorlamasını engellemiş ve yeterince motive olmamasını sağlamış olabilir.

Sosyal sermaye ile ilgili parametrelerin etkisi de farklılık göstermektedir. Öncelikle Granovetter'ın (1973, 1985) deyimi ile zayıf bağların yenilikçi girişimcilerin başarısında etkisi bulunmamıştır. Ancak güçlenen sosyal ve iş ilişkileri ile geliştirilen "işleri kolaylaştıran etkili bir iş çevresi"nin (Ebadi ve Utterback, 1984; Eisenhardt ve Tabrizi, 1995; Henderson ve Cockburn, 1994; Hu ve Kronelliusen, 1997; Leonard-Barton ve Sinha, 1993; Liao ve Welsch, 2003) girişimcilerin başarısını pozitif etkilediği saptanmıştır. Bu noktada zayıf bağlar kapsamındaki bireyin dost, arkadaş ve tanıdıklarından oluşan sosyal çevre bağlarının girişimcilik başarısına etkisinin olmadığı bulgusunun üzerinde düşünülmesi gerekir. Aslında bu tür ilişkilerin bu araştırmada ölçülemeyen yararlarının olma ihtimali göz ardı edilmemelidir. Çünkü bu tür arkadaşlık ilişkileri ileride oluşacak güçlü iş bağlarının temeli ya da kanalı olabilir. Yenilikçi girişimcilik bir sosyal süreçtir; teknoloji tabanlı girişimciliğin, niteliği gereği güven tesisi ekseninde uzun soluklu bir etkileşimi gerektirmesinden dolayı bu ilişkilerin bir işbirliğine dönüşerek gözle görülür hale gelinceye kadar etkisinin saptanması kolay değildir.

Bunun yanısıra sosyal sermaye unsurlarından biri olan siyasi gücün başarılı girişimciliğe olan etkisinin (diğerk sanayi ve hizmetler alanındaki girişimlerde olduğu gibi) ise beklenenin aksine pozitif değil negatif olduğu tespit edilmiştir. Aslında etkili bir siyasi çevre farklı avantajlar sağlayarak, girişimcilerin bilgiye ve desteklere ulaşmasını sağlayabilmektedir. Fakat Ar-Ge'den ticarileşmeye giden uzun, maliyetli (ekonomik, sosyal ve kültürel) ve son derece rekabetçi olan bu süreçte siyasi çevre girişimcilerin sona varmadan yarışı bırakmalarını da sağlamış olabilir. Farklı alanlarda daha çabuk başarı sağlamak varken çok sabır ve uğraş isteyen, riskli teknoloji tabanlı girişimcilikte daha fazla vakit kaybetmek onlara rasyonel gelmemiş olabilir.

Son olarak, güvenin de teknoloji tabanlı girişimciliği olumsuz etkilediği görülmektedir. Girişimcilerin diğer girişimcilere (firma) güven duyması ile başarıları arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Güvenin gelişmediği durumlar kontrol mekanizmalarının, bürokrasinin ve sözleşme tarzı iş ve işlemlerin çoğalmasına neden olmakta, bunlar da iş yapma maliyetlerini arttırmaktadır. Güvenin tek taraflı olduğu durumlarda ise güvenen tarafın zarar görme olasılığı da artabilmektedir. Güvenin tek taraflı değil, karşılıklı olarak uzun süren işbirlikleri sonucu oluşan bir olgu olduğu dikkate alındığında; Türkiye gibi insanların birbirlerine güveninin çok az olduğu toplumlarda<sup>6</sup> tek taraflı güvenin bazı maliyetleri olabilmektedir. Dolayısıyla, ekosistemin güven oluşturmadığı durumlarda başarılı girişimcilerin çıkmasını beklemek çok da anlamlı değildir.

## **Sonuç**

Tüm faaliyetlerde olduğu gibi bireyin sahip olduğu sermayelerin girişimcilik süreçlerinde de etkisi bulunduğu varsayımı bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmuştur.

Yapısal sermayenin (girişimcilik ekosistemi) girişimcilerin başarılarını etkilemesi açısından bir fark yaratmaması; özellikle faaliyet gösterilen teknopark ve kentin gelişmişliğinin girişimcileri başarılı olmaya yönlendirmede yeterince etkili olmaması hususu; kamu ve üniversitelerin bu alanlardaki politika ve uygulamalar üzerinde etki/değerlendirme analizleri yapmalarının faydalı olacağını ortaya çıkarmaktadır.

Çalışmanın en genel sonucu ise bilgi toplumundaki teknoloji tabanlı girişimcilerin ihtiyaçlarının sanayi toplumundaki tüccar, tacir ve sanayiciden farklı olduğu; teknoloji tabanlı girişimciliğin gelişmesinin sadece ekonomik politikalarla değil, sosyal ve kültürel politikaları denkleme her zamankinden daha fazla dahil eden bir anlayışla sağlanabileceğidir. Bu nedenle bu tip çalışmaların bazı akademik kaygıların dışında daha sistematik bir şekilde belirli zaman kesitlerinde boylamsal olarak yapılması girişimcilerin başarılarının yanında kamu politikalarının etkinliklerini de artıracaktır.

Son olarak tartışma bölümünde belirlenen yeni araştırmalara ek olarak

---

<sup>6</sup> [http://content.bahcesehir.edu.tr/public/files/files/ATLAS%20SUNUM%202\\_10\\_2012%20\(2\).pdf](http://content.bahcesehir.edu.tr/public/files/files/ATLAS%20SUNUM%202_10_2012%20(2).pdf)

burada izlenen yöntem ve teknikler diğer beşeri faaliyetlerin başarıları için de kullanılabilir. Bu kapsamda örneğin yaratıcı sınıfın başarısında sahip oldukları sermayelerin etkisi gibi bir analiz bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde Türkiye'nin belirleyici politikaları üretmesi için yol gösterici olabilir.

### EK-1: Yapısal ve Kültürel Sermaye

Sermaye Çeşitleri	Değişkenler	Değer	Sayı	Yüzde
Yapısal Sermaye (Girişimcilik Ekosistemi)	Sektör	Yazılım	319	36,1
		Diğer	564	63,9
	Teknopark <sup>7</sup>	Gelişmemiş	263	29,8
		Normal	303	34,3
		Gelişmiş	317	35,9
	İl <sup>8</sup>	Gelişmekte Olan	130	14,7
		Gelişmiş	265	30,1
		Megapol	488	55,2
	Kültürel Sermaye	Cinsiyet	Kadın	151
Erkek			732	82,9
Yaş		20-29	149	16,9
		30-39	427	48,4
		40-49	217	24,6
		50+	90	10,1
Annenin Eğitimi		İlkokul ve Altı	299	33,8
		Orta-Lise	331	37,5
		Üniversite	226	25,6
		Lisansüstü	27	3,1
Annenin Çalışması ve Mesleği		Çalışmıyor	554	62,7
		Çalışan	275	31,1
		Girişimci	11	1,3
		Yönetici	43	4,9
Babanın Eğitimi		İlkokul ve Altı	184	20,9
		Orta-Lise	309	34,9
		Üniversite	315	35,7
		Lisansüstü	75	8,5
Babanın Çalışması ve Mesleği		Çalışmıyor	0	0
		Çalışan	604	68,4
		Girişimci	144	16,3
	Yönetici	135	15,3	
Ailede Başarılı Girişimci Olması	Yok	574	65,1	
	Var	309	34,9	

<sup>7</sup> Faaliyet gösterilen teknopark sınıflaması Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından açıklanan teknopark endeks bilgileri çerçevesinde oluşturulmuştur (BSTB, 2016).

<sup>8</sup> Kalkınma Bakanlığı'nın illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması çalışmasından yararlanılmıştır. Söz konusu çalışmaya ilave olarak İstanbul ve Ankara illeri megapol olarak değerlendirilmiştir (KB, 2011).

## EK-2: Beşeri, Ekonomik ve Sosyal Sermaye Özellikleri

Sermaye Çeşitleri	Değişkenler	Değer	Sayı	Yüzde
Beşeri Sermaye	Eğitim	Lise ve Altı	42	4,8
		Üniversite	470	53,2
		Yüksek Lisans	291	32,9
		Doktora	80	9,1
	Okul Öncesi Eğitim	Yok	580	65,7
		Var	303	34,3
	Özel Okul Eğitimi	Yok	624	70,7
		Var	259	29,3
	Yurtdışı Eğitim	Yok	716	81,1
		Var	167	18,9
	Çalışma Tecrübesi	Yok	327	37,1
		Var	556	62,9
	Girişimcilik Tecrübesi	Yok	566	64,1
		Var	317	35,9
Ekonomik Sermaye	Ekonomik Sermaye Sahipliği	50 Bin TL ve Altı	495	56,1
		50-500 Bin TL	234	26,5
		500 Bin TL Üstü	154	17,4
	Ailenin Maddi Desteği	Hayır	364	41,2
		Kısmen	154	17,5
Evet		365	41,3	
Sosyal Sermaye	İşleri Kolaylaştıran Etkili Sosyal Çevre Var	Kesinlikle Katılmıyorum	7	0,8
		Katılmıyorum	57	6,4
		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	190	21,5
		Katılıyorum	470	53,2
		Kesinlikle Katılıyorum	159	18,1
	İşleri Kolaylaştıran Etkili İş Çevresi Var	Kesinlikle Katılmıyorum	15	1,7
		Katılmıyorum	66	7,5
		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	200	22,7
		Katılıyorum	476	53,9
		Kesinlikle Katılıyorum	126	14,2
	İşleri Kolaylaştıran Etkili Siyasi Çevre Var	Kesinlikle Katılmıyorum	253	28,7
		Katılmıyorum	200	22,6
		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	214	24,2
		Katılıyorum	174	19,7
		Kesinlikle Katılıyorum	42	4,8
	Firmalara Güven	Kesinlikle Katılmıyorum	26	2,9
		Katılmıyorum	62	7,1
		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	235	26,6
		Katılıyorum	294	33,3
		Kesinlikle Katılıyorum	266	30,1
	Girişim Ortağı	Yok	265	30,1
		Var	618	69,9

## Kaynaklar

Aldrich, H., Rosen, B., & Woodward, W. (1987). The impact of social capital networks on business foundings and profit. In N. Churchill, J. Hornaday, O. J. Krasner, & K. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 154-168). Wellesley, MA: Babson College Center for Entrepreneurial Studies.

Anderson A. R., & Miller, C. J. (2003). Class matters: Human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-Economics*, 32, 17-36.

Baker, W. (1990). Market networks and corporate behaviour. *American Journal of Sociology*, 96, 589-625.

Baron R. A., & Markman G. D. (2003). Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18, 41-60.

Bates, T. (1995). Self employment entry across industry groups. *Journal Business Venturing*, 10, 143-156.

Becker, G. S. (1975). *Human capital*. New York: National Bureau of Economic Research.

Belfield, C. R., Nores, M., Barnett, S., & Schweinhart, L. (2006). The high/scope Perry preschool program: Cost-benefit analysis using data from the age-40 follow up. *The Journal of Human Resources*, 41, 162-190.

Bellu, R., Davidsson, P., & Goldfarb, C. (1990). Toward a theory of entrepreneurial behavior: Empirical evidence from Israel, Italy, and Sweden. *Entrepreneurship Regional Development*, 2(2), 195-209.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson, (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). New York: Greenwood Press.

Bourdieu, P. (1993). *Sociology in question*. London: Sage.

Bourdieu, P. (2013). *Seçilmiş metinler* (L. Ünsaldı, Çev.) Ankara: Heretik Yayınları.

Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (2015). *Yeniden üretim-eğitim sistemine ilişkin bir teorinin ilkeleri* (A. Sümer, L. Ünsaldı, Ö. Akkaya, Çev.) Ankara: Heretik Yayıncılık.

Borooah, V. K. (2002). *Logit and probit: Ordered and multinomial models*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of Business Venturing*, 20(2), 265-290.

Brüderl J., & Preisendorfer P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10, 213-225.

- BSTB, (2016). <http://btgm.sanayi.gov.tr/sayfa.html?sayfaId=312fb1e1-4886-4088-9ed8-7fe6e190b6fd> adresinden edinilmiştir.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-352.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal Business Venturing*, 1, 107-117.
- Brush, C. G., & Hisrich, R. D. (1991). Antecedent influences on woman-owned business. *Journal of Managerial Psychology*, 6, 9-16.
- Cansız, M. (2016). *Türkiye 'de akademik girişimcilik*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Cansız, M. (2014). *Innovative entrepreneurship of Turkey (The case of turkish technoparks)*. Ankara: Ministry of Development.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cohen, S., & Fields, G. (1999). Social capital and capital gains in Silicon Valley. *California Management Review*, 41(2), 108-130.
- Collins C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of need for achievement to entrepreneurship: A meta-analysis. *Human Performance*, 17, 95-117.
- Cooper, A.C., & Dunkleburg, W.C., (1987). Entrepreneurial research: Old questions, new answers, and methodological issues. *American Journal of Small Business*, 11(3), 11-23.
- Dacin, M. T., Ventresca, M. J., & Beal, B. D. (1999). The embeddedness of organisations: Dialogue and directions. *Journal of Management*, 25, 317-353.
- Dahrendorf, R. (1958). Toward a theory of social conflict. *Journal of Conflict Resolution*, 2(2), 170-183.
- Das T., & Teng B. (1998). Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academic Management*, 23, 491-512.
- Davidson, P. (1995). *Determinants of entrepreneurial intentions*. Paper presented at the meeting of Rent IX Conference, Piacenza, Italy.
- Delmar, F., & Gunnarsson, J. (2000). *How do self-employed parents of nascent entrepreneurs contribute?* Paper presented at the meeting of Babson Entrepreneurial Research Conference, Wellesley, MA.



Diaz, F., & Rodriguez, A. (2003). Locus of control nach and values of community entrepreneurs. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 31(8), 739-748.

DiMaggio, P. (1992). Nadel's paradox revisited: Relational and cultural aspects of organizational structure. In N. Nohria, R. G. Eccles, (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form and action* (pp. 118-142). Boston: Harvard Business School Press.

DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48, 147-160.

Doyle, O., Harmon, C. P., Heckman, J. J., & Tremblay, R. E. (2009). Investing in early human development timing and economic efficiency. *Economics and Human Biology*, 7, 1-6.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 301- 331.

Drucker, F. P. (1991). The new productivity challenge. *Harvard Business Review*, 69(6), 69-90.

Drucker F. P. (1994). *Yeni gerçekler*, (B. Karanakçı, Çev.) Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. (1988). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. In *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 372-386). Wellesley, MA: Babson College.

Dyer, J., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academic Management*, 23, 660-79.

Ebadi, Y. M., & Utterback, J. M. (1984). The effects of communication on-technological innovation. *Management Science*, 30(5), 572-585.

Eisenhardt, K. M., & Tabrizi, B. N. (1995). Accelerating adaptive processes: Product innovation in the global computer industry. *Administrative Science Quarterly*, 40, 84-110.

Esmer, Y. (2012). Türkiye değerler atlası.

[http://content.bahcesehir.edu.tr/public/files/files/ATLAS%20SUNUM%202\\_10\\_2012%20\(2\).pdf](http://content.bahcesehir.edu.tr/public/files/files/ATLAS%20SUNUM%202_10_2012%20(2).pdf) adresinden edinilmiştir.

Evans, D., & Leighton, L. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *Empirical Economics*, 79, 519-535.

Florida, R. (2002). *The rise of the creative class*. New York: Basic Books.

Florida, R. (2005). *Cities and the creative class*. New York: Routledge.

- Fukuyama, F. (1995). *Trust: Social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Bosma, N., Wennekers, S., & Amorós, J. E. (2011). *Entrepreneurs and entrepreneurial employees across the globe*. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202011%20Extended%20Report%20VF%20rev.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *Empirical Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Granovetter, M. S. (1992). Problems of Explanation in Economic Sociology, In N. Nohria, R. G. Eccles, (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form and action* (pp. 25-56). Boston: Harvard Business School Press.
- Galaskiewicz, J., & Wasserman, S. (1993). Social network analysis: Concepts, methodology, and directions for the 1990's. *Sociological Methods Resource*, 22, 3-22.
- Greene, P., & Brown, T. (1997). Resource needs and the dynamic capitalism typology. *Journal of Business Venturing*, 12(3), 161-173.
- Gattiker, U. E., & Ulhøi, J. P. (2001). Entrepreneurial phenomena in a cross-national context. In R. T. Golembievski (Ed.), *Handbook of Organizational Behavior*. New York: Marcel Dekker.
- Hansen, E. L., & Allen, K. R. (1992). The creation corridor: Environmental load and pre-organization information processing ability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 57-65.
- Hansemark, O. (2003). Need for achievement locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 301-319.
- Helmann T., & Puri, M. (2002). Venture capital and the professionalization of start-up firms: Empirical evidence. *Journal of Finance*, 57(1), 169-197.
- Henderson, R., & Cockburn, I. (1994). Measuring competence? Exploring firm effects in pharmaceutical research. *Strategic Management Journal* 15, 63-84.
- Hisrich R., Langan-Fox J., & Grant S. (2007). Entrepreneurship research and practice: A call to action for psychology. *American Psychologist*, 62, 575-589.
- Honig, B. (1996). Education and self employment in Jamaica. *Computer Education*, 40 (6-2),(2), 177-193.

- Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of jamaican microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 371-394.
- Holt, D. (1998). Does cultural capital structure american consumption? *Journal of Consumer Research*, 25(1), 25-79.
- Johanson, J., & Mattson, L. G. (1987). Interorganizational relations in industrial systems: A network approach compared with the transaction-cost approach. *International Studies of Management and Organization*, 17(2), 34-48.
- Kalkınma Bakanlığı, (2011). İllerin ve bölgelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması (SEGE 2011). <http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Yaynlar/Attachments/548/SEGE-2011.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Kolvereid, L. (1992). Growth aspiration among norwegian entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 5, 209-222.
- Koh, H. C. (1995). Factors associated with entrepreneurial inclination: An empirical study of business undergraduates in Hong Kong. *Journal of Small Business Entrepreneurship*, 12(2), 29-41.
- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative Science Quarterly*, 37, 76-104.
- Laguna, M. (2013). Self-efficacy self-esteem and entrepreneurship among the unemployed. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 253-262.
- Leana, C. C., & Van Buren, H. J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of Management Review*, 24(3), 538-554.
- Liao, J., & Welsch H. (2003). Social capital and entrepreneurial growth aspiration: Comparison of technology and non-technology based nascent entrepreneurs. *Journal of High Technology Management Research*, 14, 149-170.
- Morrison, A., Rimmington, M., & Williams, C. (2005). *Entrepreneurship in the hospitality, tourism and leisure industries*. Oxford, UK: Elsevier Butterworth Heinemann.
- Nohria, N. (1992). Information search in the creation of new business ventures: The case of 128 venture group. In N. Nohria, R. G. Eccles, (Eds.), *Networks and organizations: Structure, form and action* (pp. 240-261). Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Marsden, P. V., & Hulbert, J. S. (1988). Social resources and mobility outcomes: A replication and extension. *Social Forces*, 67, 1038-1059.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academic Management*, 20, 709-734.

- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. New York: Columbia University Press.
- McDougall, P. P., Shane, S., & Oviat, B. M. (1994). Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research. *Journal of Business Venturing*, 9, 469-487.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academic. Management*, 23(2), 242-266.
- OECD (2011). *Financing high growth firms: The role of angel investors*. Paris: OECD.
- OECD, (2012). *Entrepreneurship at a glance*. Paris: OECD.
- OECD, (2015). *New approaches to SME and entrepreneurship financing: Broadening the range of instruments*. Paris: OECD.
- Orser, B. J., Hogarth-Scott, S., & Wright, P. (1998). On the growth of small enterprises: The role of intentions, gender and experience. In P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, P. Davidsson, W. Gartner, C. Mason, & P. McDougall (Eds.), *Frontier Of Entrepreneurship Research* (pp. 366-380). Wellesley, MA: Babson College.
- Parsons, T. (1991). *The social system*. London: Routledge.
- Polanyi, M. (1967). *The tacit dimension*. London: Routledge and Kegan.
- Putman, R. D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. *American Prospect*, 13, 35-42.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105(1), 88-127.
- Reynolds, P. (1997). Who starts firms? Preliminary explorations of firms in gestation. *Small Business Economics*, 9, 449-462.
- Rahim, A. (1996). Stress strain and their moderators: An empirical comparison of entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management*, 34, 46-58.
- Robinson, P., & Sexton, E. (1994). The effect of education and experience on self-employment success. *Journal of Business Venturing*, 9, 141-156.
- Robinson, K. (2009). *The element, how finding your passion changes everything*. London: Penguin Publishing.
- Robinson, K. (2011). *Out of our minds: Learning to be creative*. Oxford: Capstone.
- Reynolds, A. J., Temple, J. A., White, B. A. B., Ou, S. R., & Robertson, D. L. (2011).

Age 26 cost-benefit analysis of the child-parent center early education program. *Child Development*, 82, 379-404.

Smith, D. A., & Lohrke F. T. (2008). Entrepreneurial network development: Trusting in the process. *Journal of Business Research*, 61, 315-322.

Stinchcombe A. (1965). Social structures of organizations. In March J., (Ed.), *Handbook of Organizations*, (pp. 153-93). Chicago, IL: Rand McNally.

Schiller, B. R., & Crewson P. E. (1997). Entrepreneurial origins: A longitudinal inquiry. *Economic Inquiry*, 35, 523-531.

Scherer, R., F., Brodzinski, J. D., & Wiebe, F. A. (1991). Examining the relationship between personality and entrepreneurial career performance. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3(2), 195-206.

Schultz, T. (1959). Investment in man: An economist's view, *The Social Service Review*, 33(2), 69-75.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academic Management*, 25(1), 217-226.

Stuart, T., & Abetti, P., (1990). Impact of entrepreneurial and managerial experience on early performance. *Journal of Business Venturing*, 2, 151-162.

Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intra-firm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476.

Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35-68.

Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64(4), 481-505.

Weick, K. (1996). Drop your tools: An allegory for organizational studies. *Administrative Science Quarterly*, 41, 301-314.

Walker, G., Kogut, B., & Shan, W. (1997). Social capital, structural holes and the formation of an industry network. *Organization Science*, 8, 109-125.

Wasserman, S., & Faust, K. (1994). *Social network analysis: Methods and applications*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. In J. Katz, R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, 3, (pp. 119-38). Greenwich, CT: JAI Press.

