

# KOBİ GİRİŞİMCİLERİNDE RİSK VE BELİRSİZLİK ALGILARI: BURSA ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Veysel Bozkurt  
Uludağ Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Şenol Baştürk  
Uludağ Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Araştırma Görevlisi



## Özet

Tarih boyunca “risk” girişimcilikle özdeşleşen kavramlardan birisidir. Risk almak ve belirsizlikler ile baş edebilmek aynı zamanda yeni imkânların yaratılmasında önemli bir etken olmaktadır. Bu etki girişimcilerin, sosyal değişimlerin öncüsü ve belirleyicisi olduğunu öne süren çok sayıda çalışmaya yansımıştır. Bu çalışmalarda girişimcilerin, genel kitleden farklı bir biçimde riske ve belirsizliğe karşı yüksek toleransı ifade eden değer yargılarına sahip oldukları öne sürülür. Dolayısıyla firma ölçeğinin genişlemesi ve firmaların başarısındaki önemli faktörler girişimcinin risk alma ve belirsizliklerle baş edebilme yeteneğinin fazla olmasıyla ilişkilendirilebilir. Aynı zamanda küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kurulma kararında ve gelişme olasılığında pazar fırsatlarının yapısal niteliklerin yanında; risk alabilme yetenekleri belirleyici olmaktadır. Bu çalışmada, öncelikle girişimciler ile özdeşleştirilen risk ve belirsizlik algılarının girişimci olmayanlardan (ücretli çalışanlardan) farklılaştığı yönler; daha sonra da bu algının KOBİ girişimcileri ve büyük işletme girişimcileri arasında ne tür bir ayrışma yarattığına değinilecektir. Girişimcilerin risk ve belirsizlik algıları, çalışmada bir alan araştırmasının sonuçlarına dayanılarak analiz edilecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Risk, belirsizlik, KOBİ girişimciliği, bağımlı çalışanlarda risk algısı, rekabet algısı.

## *Risk and Uncertainty Perceptions of Small Business Entrepreneurship: A Case From Bursa*

### Abstract

Risk and risk tolerance has been traditionally identified with the characteristics of entrepreneurship. “Risk taking” and “overcoming of uncertainty” have been important factors in creating new business opportunities. Associated with this understanding of entrepreneurship some researchers emphasise the role of entrepreneurs in the social change process. These researchers claim that entrepreneurs have more tolerance to uncertainty and tend to take risk more than non-entrepreneurs. Therefore, it was considered that the success and growth of firms is related with the abilities and values of entrepreneurs. One of the artifacts of entrepreneurs` risk taking is the development of small and medium sized firms responding to market opportunities. Using data drawn from field research, this paper explores the perception of risk and uncertainty among entrepreneurs and non entrepreneurs (waged employees) and compares these in relation to small and medium sized enterprises.

**Keywords:** Risk, uncertainty, SME’s entrepreneurship, risk perceptions of wage employees, competition perceptions.

## KOBİ Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği•

### 1. Giriş

Girişimcilik, günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik performansını açıklamada önemli bir faktör olarak algılanmaktadır. Ancak buna rağmen girişimciliğin tam olarak hangi tür ekonomik faaliyetleri kapsayacağını ve piyasalardaki hangi aktörlerin “girişimci” olarak kabul edilebileceğine ilişkin bir ortak eğilimden bahsedilemez. Farklı bakış açılarına ve disiplinlere ait çalışmalar, farklı kavramsal bütünlükler ortaya koymuşlardır. Çalışmaların bir bölümü girişimciliğin, ücretli çalışma dışındaki nitelikler tarafından belirlenen bir tercih olduğunu iddia ederken; girişimcilerin bağımsız çalışma yönünde bir motivasyona dayandığını belirtmişlerdir (Evans/Leighton, 1989:519; Kilhstorm/Laffont, 1979:720- 721). Bir diğer bakış açısına göre girişimcilik ekonomik faaliyetlerdeki fırsat kollayıcılığına dair seçimlerden çok; değerler, kişilik yapısı ve kültür gibi sosyal psikolojiye ait kavramlar ile açıklanabilmektedir (Gartner, 1989: 47-49; Begley/Tan, 2001: 538-539; Gartner, 1990: 16-17; Littunen, 2000: 295-296; Carsrud/Johnson, 1989:23-25). Buna göre farklılıkların önemli bir bölümü girişimcilerin “risk alma” ve “belirsizliklerle baş etme” gibi ayırt edici kişisel özelliklere sahip oldukları konusunda birleşmektedirler. Yapılan çalışmaların bir kısmı bu tür kişilik niteliklerinin ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile ilgili olabileceği kadar; aynı zamanda kültürel niteliklerin girişimci kişilik üzerinde etkili olabileceğini

- 
- Bu çalışma, Uludağ Üniversitesi Bilimsel Araştırma Fonu tarafından desteklenen 2003/16 no’lu “Girişimcilerin İş Ahlakı Değerleri” isimli proje kapsamında yapılmıştır.

ortaya koymuştur (Palich/Bagby, 1995: 427; Baron, 1998: 275-278; Audretsch/Keilbach, 2004: 421-424; Freytag/Thurik, 2007: 123-127).

Yapılan çalışmaların bazılarında dikkat çeken bir nokta, girişimcilerin sahip olduğu risk alma ve belirsizlikler ile baş etme özelliklerinin önemli makro ekonomik sonuçlar doğurduğunu ileri sürmeleridir. Özellikle üretimde esnekliğin önem kazandığı ve fırsatların hızlı değişimine uyumun giderek belirleyici olduğu çağdaş piyasa koşullarında, girişimciliğin ayrıntılı bir biçimde ele alınmasını talep eden eğilimlere sıklıkla rastlanılmaktadır (Henderson/Robertson, 2000: 280-282; Audretsch/Thurik, 2001: 6-13; Dimitratos, vd., 2004: 20-22). Bu eğilimlerin ortak özelliği, girişimciliğin sadece kişisel faydalarına değil; yeni piyasa koşullarında artan öneme sahip “*istihdam yaratıcı*” toplumsal sonuçlarına odaklanılmasını içerir (Thurik, vd., 2007: 675-676). Audretsch (2002: 4-5) 1980’lerden itibaren belirgin hale gelen bu eğilimlerin, temelde küçük ölçekli girişimcilerin önemini arttırdığı kanısındadır. Özellikle Savaş sonrası dönemde Batı dünyasında küçük işletmelerin yeteri kadar ekonomik etkinlik sağlamadığı iddiası giderek terk edilmeye başlanmıştır. Yapılan çalışmalar, verimlilik, inovasyon yeteneği ve istihdam edilebilirlik konusunda bu tür işletmelerin daha avantajlı olduğunu ortaya koymuştur. Daha çok esnek piyasa koşullarına göre geliştirilen bu yaklaşım, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ortak bir etki olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Bu açıdan günümüzde hem ekonomik kalkınma ve istikrar, hem de istihdama ilişkin sorunların aşılması konusunda girişimcilerin ve özelliklede küçük girişimcilerin öneminin arttığı genel kabul görmektedir (Robson/Bennet, 2000: 195; Beck vd., 2005: 200-201). Bu tespitler, ekonomik çevriminin büyük bir bölümü KOBİ’ler tarafından yürütülen Türkiye açısından daha da önemlidir.

Türkiye’de çalışma kültürü üzerine yapılan araştırmaların çoğunluğu, KOBİ’lerin belirleyici önemine karşın, “risk alma” ve “belirsizliklerle baş etme” niteliklerinin hakim bir kültür kodu olmadığını iddia etmektedir (Hofstede, 1994: 122-123; Fikret-Paşa vd., 2001: 564). Ancak günümüzün “risk ekonomisi”nde KOBİ’lere avantaj sağlayan asıl unsur yatırım kararını verenlerin belirsizliklere uyum yeteneği olmaktadır. Ayrıca Türkiye’de KOBİ’lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan bir tanesi, faaliyete geçme ve kapanma kararları arasındaki yüksek devir oranıdır (OECD, 2004: 54). Bu nedenle risk yönetimi ve belirsizlikleri tolere edebilme yeteneği KOBİ’lerin faaliyet süresini arttırıcı nedenlerden birisi olarak görülebilir. Elbette KOBİ’lerin karşılaştığı bu sorunların tamamıyla girişimci kültürün kişilik özelliklerine bağlı olduğu iddia edilemez. Ancak girişimci kültürün yapısının, girişim kararının verilmesinde ve uygulanacak yönetim stratejilerinde açıklayıcı bir niteliğe sahip olacağı unutulmamalıdır. Bu çalışmada Türkiye’de

girişimcilerin “risk alabilme” ve “belirsizliklerle baş etme” yeteneği bir alan araştırmasının sonuçlarına göre analiz edilmeye çalışılacaktır. Yürütülen alan araştırması daha geniş anlamda Türkiye’de girişimcilik kültürünü konu alan bir çalışmanın “risk” ve “belirsizlik” ile ilgili *sorulara* dayanmaktadır. Bu amaçla öncelikle literatürde Türk kültüründe girişimcilere atfedilen değerler ve KOBİ girişimcilerinin bu değerler kümesi içinde nasıl tanımlanabileceğine yönelik iki aşamalı bir ölçme yöntemi izlenecektir. Birinci aşamada Türk girişimci kültürünün risk alma ve belirsizliklerle baş etme özelliklerinin kontrol grubu olarak seçilen “bağımlı çalışanlar”dan farkına değinilmeye çalışılacaktır. Günümüz koşullarında, KOBİ işletmelerinin esneklik, yenilik geliştirebilme ve dönüşümlere uyum yeteneği gibi yönlerden daha avantajlı özellikler taşıdığı sıklıkla iddia edilir olmaktadır (Nooteboom, 1984: 327-328; Chiao vd., 2006; 477; Robertson, 2003: 461). Bu amaçla ikinci aşamada ise araştırmanın asıl ilgi odağı olan KOBİ girişimcilerinin kontrol grubu olarak kullanılan büyük ölçekli girişimcilerden farklılığı test edilmeye çalışılacak ve bu tür eğilimlerin Türk girişimcilik kültüründeki yeri tartışılacaktır. Buradan ulaşılan sonuçların bütüncül bir “risk” ve “belirsizlik eşiği” betimlemesini iddia etmediğine özellikle dikkat edilmelidir. Bu anlamda bir iddia için çok daha geniş çaplı bir “risk” ve “belirsizlik” ölçeği üzerine çalışılması gerekmektedir. Buradaki amaç daha çok, elde edilen bulguların, Türkiye’deki KOBİ girişimcilerinin nitelikleri konusunda literatürdeki tartışmaların Türkiye’deki biçimine göre değerlendirilmesine katkı sağlamak olmaktadır.

## 2. Girişimcilik, Risk ve Belirsizlik

Girişimciliğin doğası üzerine yapılan çalışmaların temel ilgi alanı girişimcileri diğerlerinden ayıran özelliklerin neler olduğudur. Klasik literatür, girişimcilerin farklı bir kişilik özelliğine sahip olduğunu ve bu farklı kişilik yapısının riske ve belirsizliğe katlanabilme yeteneğiyle tanımlanabileceğini öne sürmektedir. Buradaki risk tanımı geleneksel olarak, bir eylemin ortaya çıkardığı sonuçların değişkenliği anlamına gelir (Das/Teng, 1998: 70). Risk kavramı, bir tehlikeyle bağlantılı olarak çeşitli olasılıkların meydana gelme ihtimalini barındırır. Bu açıdan gerçeklik ve olasılık arasındaki ayrıma dayanır. Olasılıkların ortadan kalktığı ya da bireysel inisiyatiflerin dışına çıktığı durumlarda kavramın geçerliliği ortadan kalkar. Yani risk, bireyin veya toplumun değişimle ve gelecekle baş etme konusunda kendisini nasıl tanımladığıyla ilgilidir (Furedi, 2001: 29-31).

Genel kabul gören bakış açısı “risk alıcı (risk taker)”lığın girişimcilerin belirleyici bir özelliği olduğu yönündedir. Buna göre insanların bağımlı çalışma ve girişimciliği tercih etme yönündeki kararlarında, pek çok etmen yanında

“risk” toleransını içeren bir kişilik özelliğinin etkin olduğu düşünülmektedir. Bu tür bir kişilik tipini, hangi faktörlerin ortaya çıkardığı ise kolay cevaplanamayacak bir konudur. Ancak yapılan çalışmalar, geleceği kestirebilme yeteneği, maceraperestlik gibi kişisel özelliklerin yanında; yaş, gelir ve eğitim düzeyi gibi sosyal faktörlerin “risk” alabilme davranışında etkin olduğunu göstermiştir (Sung/Hanna,1997: 11-12). Risk alma davranışının belirleyici olduğu durumların ise daha çok sermaye sahibinin “*portföy seçimi (portfolio choices)*” ile ilgili olduğu düşünülür. Buna göre gelir sahibi, gelirlerini riskli ve riskli olmayan faktörler arasında dağıtır, fakat dağılımın marjını ve riskli ya da risksiz faktörler arasındaki tercihler bireysel seçimlere tabidir (Van Praag/Cramer, 2001: 45-46). Halen ana akım iktisat teorisi içerisinde girişim kararının gerektirdiği risk ilişkisi bu yönde ele alınsa da, özellikle Schumpeter’den itibaren “portföy seçimi” modeli oldukça yıpranmıştır. Geleneksel modele yöneltilen eleştiriler temelde iki noktada toplanabilir. Bunlardan ilki, girişimcilerin risk davranışları ile tercihler arasındaki eş anlamlılığa yöneliktir. Bu yüzden güvenli ve riskli tercihler yönünde evrensel bir tanımlama çerçevesinden bahsetmek hemen hemen imkansızdır. İkincisi girişimcinin göze aldığı riske yönelik bir eleştiridir. Buna göre girişimciler, güvenli ve riskli seçenekler arasında bir “*karışım (mix)*” oluşturmaktan çok, tersi bir biçimde güvenli olmayan durumlar içindeki olasılıkları dikkate almaktadırlar. Yani girişimcilerin sermaye yatırımları, güvenlik destekli risklerin tercih edilmesinden çok, “*indirgenemez (irreducible)*” ve “*sigortalanamaz (noninsurable)*” risklere katlanabilme kapasitesi olarak tanımlanmalıdır (Kanbur, 1982: 2-4). Risk alma davranışının bir başka boyutu da, “rekabet”e açıklık ve rekabeti göze alabilme yeteneğidir. Rekabete açıklık, büyük ölçüde kişisel amaçlara ulaşmak için yapılmış ekonomik temelli mücadeleyi kapsar. Kuralların açıkça belirtildiği bir durum olmasına karşın hedefe yönelik olarak tek yanlı bir sonucu içerdiği için, çoğu zaman risk davranışı ile ilgili bir eylem haline gelmektedir. İş dünyasında rekabet, kendi imkanlarının farkında olmayı gerektirmesinden ötürü, risk dışı bir durum olarak algılanabilir. Ancak yapılan çalışmalar, girişimcilikte rekabete yakınlık ile risk alma davranışı arasında paralel bir ilişkinin varlığını göstermektedir (Singh,1986: 568; Kahneman/Lovallo,1993: 19-20).

Ana akım iktisat gibi sosyolojide de risk, bilinmeyen tehlikeler üzerinden tanımlanır (Beck, 1992: 21-24; Giddens, 1997: 16-19). Ancak bu tanımlamalarda olasılık ve fayda arasındaki fark net değildir ve risk kavramı hem zarar hem de belirsizliği içeren bir anlamda ele alınır (Guseva/Rona – Tas, 2001: 624). Ancak Knight (1971, 278-279) risk ve belirsizlik arasında bir anlam farkı olduğunu düşünmektedir. Riskten farklı olarak belirsizlik, bir tür olasılığı barındırır. Ancak bu olasılık, daha önce sınıflandırılmış türden geçerli

bir temele sahip değildir. Aksine daha önce karşılaşılmamış bir durumu yansıtır. Bu nedenle belirsizlik durumundaki kararlar, hem bir tahmin hesaplamasına hem de bu tahminin değerine bağlıdır. Gerçek iş dünyasında, sanıldığı kadar aksine çoğu zaman hesaplanabilir olasılıklar ile karşılaşmaz. Girişimcilik, bu anlamda belirsizliklerin yönetim ve kontrolüne dayanır. Başarılı bir girişim, sadece yetenekler ile ilgili değil, aynı zamanda etkin bir biçimde belirsizlikler ile baş edebilmeye dayanmaktadır (Van Praag, 1999: 322-324). Yani girişimcinin karşı karşıya olduğu belirsizlik durumunda olasılıklar tanımlanabiliyorsa bu durum risk, tanımlanamıyorsa belirsizlik olarak adlandırılır. Knigt'ın bu açıklaması ile aslında faaliyet sonucunda elde edilecek kazanç ile ilgili görünüyorsa da, bir yandan da söz konusu belirsizlikleri tanımlama ve onlarla baş edebilme yeteneğine de vurgu yapmaktadır (Le Roy/Singell, 1987: 396-397).

### 3. Girişimcilik Teorilerinde Risk ve Belirsizlik

Özellikle son yıllarda dünyada girişimciliğin önemi ve bu faaliyeti yürütenlerin sayısındaki artış, çoğu araştırmanın konusu olmuştur (Robinson/Haynes, 1991: 44-47; Ulhoi, 2005: 940; Licht/Siegel, 2006: 511). Bu eğilimde temel nedenler konusunda da uzun tartışmaların yapıldığı bir gerçektir. Tüm bunlara rağmen girişimciliğin doğası konusundaki bilgilerin yeni olduğunu söylemek de imkansızdır. Her ne kadar bu konuda disiplinler arası bir literatürün ağırlığından bahsedilebilse de, klasik ve çağdaş sosyolojide girişimcilik farklı boyutlarda tartışılmaktadır. Özellikle Weber ve Schumpeter, girişimciliğin toplumsal bağlamına değinerek teorik yorumlamalarında bu açılıma geniş bir şekilde yer ayırmışlardır. Bu açılımlar, günümüz girişimcilik tartışmalarının seyrini de önemli bir düzeyde etkilemiştir. Girişimcilik konusunda oluşan disiplinler arası literatürde günümüzde dikkat çekici bir ayırım gözlenebilir. Buna göre Thorton (1999: 22-24) girişimcilik teorilerinin iki farklı eğilimde ele alındığını iddia etmiştir. Thorton'a göre birinci eğilim, girişimciliğin doğasını etkileyen faktörlere odaklanır ve “*arz temelli yaklaşım (Supply side perspective)*” olarak adlandırılabilir. Bir diğeri de girişimcinin ait olduğu sosyal bağlamı esas alması gerekçesiyle “*talep temelli yaklaşım (Demand side perspective)*” olarak tanımlanabilmektedir. Bu iki eğilimde de girişimcilerin sahip olduğu “risk toleransı” ve “belirsizliğe katlanabilme” yeteneği merkezi bir önem taşımaktadır. Ayrıca girişimciliği tanımlamaya yönelik çalışmaların büyük bir kısmı, girişimciliğin *risk ve belirsizliğe katlanabilme yeteneğinin* ayırıcı olduğunu iddia etmişlerdir (Entrialgo, vd., 2000: 140-141). Örneğin Begley/Bond (1987: 106-107), girişimci olanlar ile olmayanlar arasındaki belirleyici farkların belirsizliğe tahammül eşliğinden

temellendiğini sürmüşlerdir. Yine Baron (1998: 276-279)'a göre girişimcilik, belirsizliğin olduğu ve tanımlayıcı araçların işlevsizleştiği durumlarda isabetli kararlar verebilme yeteneğiyle ilişkilidir. Girişimci tanımlamalarında risk alabilmenin belirleyiciliğine yönelik oldukça geniş bir literatürden de bahsedilebilir (March/Shapira, 1987: 1406-1409; Busenitz/Barney, 1997: 11-12; Ulijn / Brown, 2004:18; Shaver/Scott, 1991: 24). Özellikle Palmer (1971; 33-35) ve onu izleyen çalışmalar (Carland vd., 1984: 354-355; Carland/Koironen, 1997: 3; Kamalanabhan vd., 2006: 39-40), “*risk alabilmenin*” psikolojik nitelikleri ile ilgilenirken, yeni iş yaratmada risk alabilmenin önemli bir kişilik özelliği olduğunu vurgulamışlardır.

Ancak bu tür analizler, girişimciliği belirleyen dinamik nitelikleri tanımlayamamakla suçlanmıştır. Buna göre risk alma ve belirsizliğe katlanma özellikleri geleneksel olarak değişmeyen bir kişilik özelliği olarak ele alınmaktadır. Yani girişimcilik doğuştan kazanılan bir nitelik olarak değerlendirilmekte ve sosyal etkiler göz ardı edilmektedir (Llewellyn/Wilson, 2003: 342; Dodd/Anderson, 2007: 341-342). Bu eleştirilerin ortak özelliği, girişimcilikte bireysel etkilerin önemli olduğunu kabul etmekle birlikte, toplumsal ilişkilerin dışlanmamasına yapılan vurgudur (Rauch/Frese, 2000: 105). “*Sosyal öğrenme teorisi*” olarak değerlendirilebilecek bu yaklaşım girişimcilerin toplumsal çevre ile olan karşılıklı etkileşimlerini göz önüne alır. Buna göre bağımlı çalışmaya karşılık girişimci olma, aile ilişkileri, rol modelleri ve aile içindeki girişimci geçmişi gibi sosyo – kültürel faktörlerle yakından ilişkilidir. Bu açıdan risk alma ve belirsizlik toleransı gibi nitelikler aile ve diğer sosyal aktörler kanalıyla öğrenilmiştir ve sosyo – kültürel çevre tarafından şekillendirirler (Scherer vd., 1989: 17-20; Shepherd/Krueger, 2002: 170-171). Örneğin McCarthy (2000: 563), risk alma davranışının sıklıkla iddia edildiği gibi kişisel nitelikler ile ilgili değil, firmanın geçmişi, piyasa koşulları ve durumsallık gibi faktörler ile ilgili olduğunu ve dolayısıyla *girişimcilik – risk ve belirsizlik toleransı* arasında kurulan ilişkinin hatalı bir psikolojik kestirim olduğunu iddia etmiştir. Girişimcilerin kişilik özelliklerinin ülkeler arası farklılığına ilişkin çalışmaların sayısı arttıkça tanımlayıcı faktörlerin arasına yenileri eklenmeye başlanmıştır (Morris vd., 1994: 65-68; Busenitz/Lau, 1996: 29-31; Freytag/Thurik, 2007: 124-125, Souder/Jenssen, 2003: 184-185; Kirby/Fan, 1995: 245-247). Bu nedenle risk alma – belirsizlik toleransı ve girişimcilik arasındaki bağın toplumsal niteliğini ve özellikle girişimcilik davranışında kültürün ve sosyal sınıfların etkilerine odaklanan arz temelli yaklaşım içinde değerlendirilebilecek bir eğilim, bazı kültürel özelliklerin girişimciliğe yönelik bireysel motivasyonları nasıl arttırdığını göstermeye çalışmaktadır (Mitchell vd., 2002: 9-14; Hofstede vd., 2003: 16-20; Pütz, 2002: 560-561; Verheul vd., 2002: 64-67; Lee/Peterson, 2000: 403).

Bununla paralel bir biçimde özellikle kültürel niteliklerin girişimcilerin risk ve belirsizlik toleransı gibi davranışlarını açıklamada anahtar bir rol oynadığını iddia eden bir eğilimin varlığından bahsedilebilir. Okechuku/Man (1991: 226-227)'e göre kültürler arası girişimcilik araştırmaları iki okul halinde değerlendirilebilir. Bunlardan birincisi olan “birleştirici (*convergence*) yaklaşımı”, tüm kültürlerde geçerli olan ve gelişme ve endüstrileşmede rol oynayan ortak değerlerin neler olduğu ile ilgilenir. İkinci yaklaşım olan “ayrıştırıcı (*divergence*) yaklaşım” ise özgün değerler ve inanç sistemlerinin girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Birinci yaklaşım için ilk akla gelen ismi McClelland (1961: 1-33) olmalıdır. McClelland varolan iktisadi kalkınma modellerinin, ekonomik çevrime fazlasıyla bağlı kaldığını ancak, kalkınmanın anahtar özelliklerinin bu çevrimin dışında bir takım faktörlerinde etkisi altında olduğuna inanmaktadır. Tüm toplumlarda başarı isteği ortak olmakta ve iktisadi kalkınmayı etkileyen faktörlerin çoğu başarı motifinin yorumlanmasına dayanmaktadır. Bu faktörlerin en önemlilerinden bir tanesi “sosyal norm”lardır ve bu sosyal normlar toplumların farklı iktisadi kalkınma düzeylerinin anlaşılması için açıklayıcı bir unsur olarak görülmektedir. Sosyal normların önemini, bireyleri hem iktisadi hem de toplumsal ilişkilere ait bir takım hedeflere yönelik motivasyon biçimleri üretmesiyle kazanmaktadır. Bu bakımdan McClelland toplumsal motivasyon biçimlerini “başarıya yönelik motivasyon (*achievement motives*)”, “toplumsal ilişkilere yönelik motivasyon (*affiliation motives*)” ve “güce yönelik motivasyon (*power motives*)” olarak üç farklı biçimde tanımlar. Her bir tür, sosyal norm düzeni içerisinde bir dizi pekiştirme işlevini yerine getirmekteyse de, modern toplumlar için önemli olan “başarıya yönelik motivasyon”nun işlevleridir. McClelland, sosyal normların bu yönde nasıl işlediğine dair asıl kanıtların halk hikayeleri ve ders kitaplarında bulunabileceğini düşünmektedir. Bu tür kaynaklarda güçlü başarı vurgularına sahip kültürlerde, iktisadi kalkınma hamlelerinin daha belirgin olduğu ve bu eğilimin temel sebebinin “girişimci kültürünün (*entrepreneurship culture*)” baskınlığı olduğunu iddia etmektedir. Buna göre böyle bir kültürde girişimci eğilimler, yenilikçiliğe açıklık yanında belirsizliğe yönelik tahammülün yüksekliği ile açığa çıkmaktadır (McClelland, 1961: 15-19).

Smith (1992: 44-45) örgütsel gerekliliklerin bu tür bir genel eğilimi zorunlu kıldığını ancak yine bireysel tutumlar açısından bir farklılığın geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Ralston vd. (1993: 251)'e göre ise kültürel bakış açısı daha çok kısıtlayıcı faktörler üzerinde dururken ekonomi ve iş dünyası daha homojen nitelikler gerektirir. Girişimcilerin risk ve belirsizlik toleransları bulunduğu sosyal çevre sosyo-ekonomik şartlar dikkate alınarak değerlendirilmelidir ve girişimcilerin faaliyetleri bu çevrenin ürünleri olarak ele



alınmalıdır. Ayrıca yapılan bazı çalışmalar, girişimcilerin diğer tüm mesleki eğilimlerden daha fazla evrensel bir takım nitelikleri taşıdığını ortaya koymuştur (McGrath/MacMillan, 1992: 421). Yani iş dünyası kültürel belirleyicilerin etkisi altındadır ancak kültür tek belirleyici değildir. Aynı zamanda yerel veya küresel ekonomik ve sosyo- politik sistemin gereklilikleri dikkate alınmalıdır.

İkinci tür yaklaşıma örnek olarak Hofstede verilebilir (Hofstede, 1994: 111-114; Hofstede vd., 2003: 163). Hofstede girişimciliğin kültür temelli ve değer sistemlerini ilgilendiren özelliklere bağlı olduğunu düşünür ve kültürlerin girişimciliğe yönelik vurgusunu belirleyen unsurun, “*belirsizlikten kaçınma (uncertainty avoidance)*” davranışının düşük düzeylerde kalması olduğunu ileri sürmüştür. Buna göre her toplum belirsizlik içeren durumlar için özgün uyum ve güvence mekanizmaları tanımlar ve bu mekanizmaların biçimsel niteliği kültürler arasında önemli farklılıklar gösterir. Bu uyum mekanizmalarının aşırı biçimleri muhafazakarlık, ırkçılık ve etnosentrizm gibi bir dizi “*hoşgörüsüz (intolerance)*” ve “*katı (rigidity)*” inançların yaygınlığını artırır. Böyle bir kültürel ortamda yenilikçi olmak ve risklere katlanabilme içeren “belirsizlik” koşulları rahatsız edici olarak görülür ve girişimci davranışın bu temel nitelikleri toplumsal olarak desteklenmez. Aksine belirsizlik durumları bir anlamda açıklama çerçevelerinin işlevsizliği anlamına geleceğinden bireyler, bu tür durumlardan kaçınmak için yoğun çaba sarf ederler. Hofstede, bu anlamda “belirsizlikten kaçınma” davranışının düşük olduğu toplumlarda bireycilik vurgusunun daha yüksek olduğunu ve bu toplumların iktisadi kalkınmaya ilişkin “yenilikçi” girişim eğilimlerinin daha yüksek olduğunu iddia etmiştir (Hofstede, 1994: 110-112).

Neelankavil, vd. (2000: 142) için ise yönetim kültürü ve bu kültürün risk, itidal ve hedefleri gerçekleştirmeye dönük eğilimleri firmaların başarısında belirleyici olmaktadır. Girişimcilerin yenilik yaratma potansiyellerindeki kültürel etkileri araştıran Shane (1993: 60-62), bazı kültürlerin yenilik yaratma fikrini destekleyici özelliği üzerinde durmaktadır. Özellikle belirsizlik toleransı yüksek olan kültürlerin daha yenilikçi fikirlere açık olduğunu ve dolayısıyla bu kültürlerde girişimci eğilimlerin daha belirgin olduğunu iddia etmiştir.

#### 4. Risk Toplumunda Girişimcilik ve KOBİ'ler

Risk ve belirsizlikle baş etmeyi kapsayan kişilik tipinin bir ekonomik faaliyete yönelmede belirleyici olduğu iddiası, temelde birçok etmenin yanında girişimciliğin değer yargıları ve dolayısıyla “kültür” örüntüsü üzerinden anlaşılabilceği varsayımına dayanır. Yukarıda da bahsedildiği gibi, Weber’in analizine dayanan bu eğilim, girişimcilerin ayrı bir kişilik tipinin temsilcileri

olduğuna dair bir inancı barındırır. Dolaylı yoldan mesleki pedagojiyi de etkileyen bu yaklaşım (Macdonald, 1995: 28-30), girişimcilik başarısı konusunda kuşaklar arasılığı ön plana çıkaran bakış açısının boşluklarını doldurma konusunda kullanışlı bir teorik araç sunmaktadır (Xiao vd., 2001: 308-310). Buna göre başarılı bir girişimcilik faaliyeti sadece sermaye gereksinmesi konusundaki yeterlilikler yoluyla anlaşılabilir, aynı zamanda bu yeterlilikleri yönlendirecek bir kişilik yapısına ihtiyaç vardır. Farklı bir biçimde söz konusu özelliğin faaliyetin yürütülmesi ile ilgili olduğu da düşünülebilir. Zira girişimciler, kişisel özellikleri yatkın olmasa bile faaliyeti yürütmenin gereği olarak gündelik yaşamlarında daha sık risk ve belirsizlik içeren durumlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durumda riskin sosyalleşme ile ilgili bağlamda ele alınmasını gündeme getirebilmektedir (Nijkamp, 2003: 399-400). Sonuç olarak girişimcilerin risk ve belirsizlik üzerinde özetlenebilecek kişilik farklılıkları ile bağımlı çalışanlardan ayrıldığı düşünülebilir. Elbette bu ayrımın oluşacak iki grup arasında kesin bir ayrımın nedeni olmadığını akıldta tutulması gerekir.

Ancak günümüzdeki eğilimlerin değiştiği nokta, risk ve belirsizliğin sadece girişimciler için geçerli bir çalışma düzeni kavramı olmadığı yolundadır. Özellikle “risk toplumu” açıklamasına dayanan bu iddialar, riskin küresel ekonomik ilişkilerin merkezinde bir özellik olduğunu ve bu nedenle bu çevrimin içindeki tüm kesimleri kapsadığını ileri sürmektedirler. Bağımlı çalışanlar için bu riskin kaynağı, çalışma ilişkilerini düzenleyen kuralların değişmeye başlaması ve güvenliği dışarıda bırakan esnek işlerin yaygınlaşması anlamına gelmektedir (Reimer, 1998: 117). Bu açıdan çalışma yaşamında özellikle savaş sonrası dönemde yaygınlaşan çalışan güvenceleri kavramı, alınan kararların sonucunda meydana gelen tehlikeler karşısında güvenlik normlarının ve sistemlerinin işlemez olduğu bir biçime kavuşmuştur. Beck’in anlatımıyla “*risk toplumu*” süreçleri içinde değerlendirilecek bu gelişmeler, hem yerleşik sistemlerin başarısızlık göstermesi, hem de toplumsal belirsizliklerin yarattığı muğlaklıkların çalışma hayatı için de söz konusu olmasıyla sonuçlanmıştır (Beck, 1992: 139-144). Ancak Sennet, yeni ekonominin çalışma biçimlerinin, yerleşik güvence kalıplarının aşındırılmasından daha öte anlamları içerdiğini iddia etmiştir. Buna göre gündelik hayatın artan risklerine giderek daha fazla muhatap olan çalışanlardan aynı zamanda risk alma yeteneğine sahip olmaları beklenmektedir. Yani risk alma sadece girişimcilerin değil, çalışanlarından ekonomik faaliyette yer almaları için gerekli bir ön koşul haline gelmiştir. Yeni ekonomide, çalışanların üstlenmesi beklenen riskin iki yönü vardır. Birincisi artık bağımlı çalışma, muğlak iş tanımları çerçevesinde gerçekleşen ve esnek olması gereken bir iklimde gerçekleştirilmektedir. Esneklik, değişen koşullara uyum yeteneği

kadar, değişen koşulların beklenmeyen ve öngörülemeyen sonuçlarına uyumu kapsadığı için; çalışanlar, şirketlerinin belirsizlikle kaplı küresel ekonomideki faaliyetlerinde ortaya çıkacak tehlikelere karşı hazırlıklı olmalıdırlar. İkincisi esneklik aynı zamanda bir örgütsel biçimdir ve bu yeni örgütsel düzende belirgin kariyer basamakları ve ücretler değil; belirsiz yatay hareketler, geriye dönük kayıplar ve karmaşık ücret düzenlemeleri mevcuttur. Örgütler sık sık akışkanlık halinde bulunduğu için çalışanın şirketin yapısına bakarak kendi geleceğine yönelik kararlar alması da mümkün değildir. Bu özellikler daha başarılı olanın bütün kazanca sahip olduğu ve diğerlerinin pay sahibi olmadığını bir biçime doğru evrilir ve bu düzeyde risk çalışanlar için, hepsini alma kadar tamamen kaybolma anlamına gelecek şekilde yeniden düzenlenir (Sennet, 2002: 83-88).

Girişimciler için yeni riskler ve belirsizlikler ile karşılaşmanın söz konusu olduğu, çalışanların da risk almaya teşvik edildiği “*risk toplumu*”nda küçük girişimciliğin önemi büyük ölçüde artmaktadır. Hatta sürekli çalışmanın nadir bir durum olduğu böyle bir ortamda “yönetim guru”larının büyük çoğunluğu girişimci olmayı insanlara tavsiye etmektedirler. Bu eğilim günümüz ekonomilerinde rahatlıkla gözlemlenebilir bir biçim almıştır. Örneğin ABD’de 1990’lardan itibaren giderek ağırlık kazanan bu eğilim sonucunda ailelerin %11’nin kendi firmalarını kurmaya yöneldiklerini ortaya çıkarmıştır (Xiao vd., 2001: 307). Benzer biçimde eğitilmiş gençler arasında da girişimci olmak isteyenlerin sayısında artış dikkat çekicidir (Grotz/Braun, 1993: 150; European Commission, 2004: 41). Genel olarak esnekliğin yönlendirdiği yeni küresel ekonomide akışkanlık şansı daha fazla olan örgütsel biçimlere sahip ve değişimlere karşı daha çevik olduğu düşünülen KOBİ’ler aynı zamanda, sosyal korumaların azalmasıyla birlikte giderek artan işsizlik düzeyinin aşağıya çekilmesinde bir stratejik öge olarak değerlendirilmeye başlanmışlardır. Bu açıdan ilk akla geldiğinde daha çok bireysel faydanın önem kazanmasının işareti olan KOBİ’ler, yoksulluk politikalarından demokratikleşme programlarına, ekonomik istikrar önlemlerinden bölgesel gelişmeye kadar çok sayıda sosyal hedefin gerçekleştirilmesinin bir aracı olarak ele alınmaya başlanmıştır (Atalay, 2003: 7).

Söz konusu önem artışının önemli ayaklarından bir tanesini KOBİ’lerin risk yönetiminde ve belirsizlikler ile baş etme konusunda yaşadığı güncel avantaj oluşturmaktadır. Bu avantajın ortaya çıkmasında çok sayıda faktörün etkili olduğu düşünülebilir. Bu faktörler arasında en önemlilerinden birisini enformasyonun giderek belirleyici olması oluşturur. Modern endüstrilerde yeni enformasyon, ancak üretim sürecinin statik verimlilik ilkeleri tarafından deneyimlendiğinde bir iktisadi anlam kazanmaktadır. Ancak yeni ekonomide enformasyon firmaların tanımlayıcı unsuru hatta ekonomik ilişkilerin en önemli

ögesi haline gelmiştir. Bu bakımdan Castells, yeni ekonominin küresel olduğu kadar enformasyonel olarak tanımlanması gerekliliğini vurgulamıştır. Yeni ekonomi enformasyoneldir, çünkü bu ekonomide birimlerin ya da aktörlerin üretkenliği ve rekabet gücü temelde verimli biçimde bilgiye dayalı enformasyon üretme, işleme ve uygulama kapasitelerine bağlıdır (Castells, 2005: 99-100). Yapılan bir dizi çalışma bu tip bir avantajın ancak radikal kopuşları göze alacak bir örgütsel çevikliğe bağlı olduğunu ve bunun için de KOBİ'lerin büyük bir potansiyel taşıdığını ortaya koymuştur (Audretsch, 2002: 15-18). Bu açıdan KOBİ'ler yenilik yaratma ve sürekli istihdam sağlama yönündeki politikaların da odak noktası olmaktadır (Storey, 1994: 22-25). Ancak özellikle istihdamın yeni biçimlerindeki güvensizlikler KOBİ'leri etkin bir istihdam aracı haline getirmekte ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması yoluyla istihdam risklerinin azaltılmasına karşı sosyal sorumluluğun bir parçası olarak değerlendirilmektedir (Gray, 2002: 63-64). KOBİ'lere bu denli önem kazandıran faktörlerin başında riskin belirleyici olduğu üretim düzeninde, risk yönetimi konusunda avantajlara sahip olduğu yolundaki yaygın kanıdır.

Risk ve belirsizlik toleransı konusunda KOBİ'lerin konumuna dair iki farklı bakış açısından bahsedilebilir. Birinci yaklaşım genellikle Schumpeter'in girişimcilik tanımının fenomenlerinden hareket eder. KOBİ girişimcilerinde yenilik yaratma tutkusu, girişime karar verme konusunda daha belirleyicidir. Bu yaklaşımı savunanlara göre KOBİ girişimlerinin yenilik yaratma kapasitesinin yüksek risk ve belirsizlik toleransı ifade etmektedir (Dallago, 2000: 303-304; Alpkın vd., 2007: 153; Jones vd., 1997: 201-203). Ayrıca küresel piyasa koşulları esneklik ve tüketici beklentilerinin hızlı karşılanmasını önemli kıldığına göre, tüketiciler ile büyük firmalara kıyasla daha yakın iletişim kurabilen KOBİ'ler önemli piyasa avantajlarına sahiptir. Tüm bu nedenlerle KOBİ girişimcilerinin risk hesaplamaları daha nettir ve bu nedenle risk eşikleri ve belirsizlik toleransları daha yüksektir. Yapılan çalışmalarda KOBİ girişimlerinde risk alma ile ilgili olarak değerlendirilebilecek yeni teknolojik imkanlara uyum (Heydebreck vd., 2000: 90), örgütsel yenilikleri kullanma (Drew, 2003: 84) ve tüketici beklentilerinin gerektirdiği esnekliği sağlama konusunda (O'Reagan vd., 2006: 252) önemli avantajlara sahip olduğunu göstermiştir. Bir diğer faktör, bu tür örgütlenmelerinin piyasa fırsatlarını daha iyi değerlendirdiğine ilişkin ikna edici kanıtların ortaya konmuş olmasıdır. Buna göre KOBİ'ler daha çok aile işletmelerini içerdiği için, aile işletmesi sayılmasa bile yöneticiler arasındaki yakın bağlardan dolayı, risklere karşı daha güçlü bir dayanışmaya neden olmaktadır. Bu dayanışmanın gücü, riskli ve belirsiz alanlara ilişkin daha cesur girişim projelerinin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır (Xiao vd., 2001: 310-311).

İkinci tür yaklaşım ise daha çok, girişimciliğin *portföy seçimi* ilkesi ile ilgilenir ve KOBİ girişimcilerinin kısıtlı finansal imkanlarının risk alma eşiklerinin düşmesiyle sonuçlandığını iddia eder. Bu yaklaşıma göre KOBİ'lerin çoğunluğu başlangıç dönemindeki firmalardır ve bu firmaların ayırıcı yönü yeterli finansal kaynaklardan mahrum olmalarıdır. Bu nedenle KOBİ girişimcileri büyüme yönlü stratejilerden çok, belirsizliklere karşı koruyucu düşük risk stratejilerini sürdürme hedefindedirler. Yani risk ve belirsizlik tolerans eşiklerinin KOBİ girişimcilerinde diğerlerine göre daha düşük olması beklenmelidir (Pissarides, 1999: 520; Gray, 1998; Britton, 1989; 182). Ayrıca esnekliğe uyum konusunda KOBİ'lerin finansal yeteneklerinin sınırlı olduğu ve kurumsal imkanlara uyum konusunda büyük firmalara göre daha fazla sorunla karşılaştıkları ileri sürülmektedir (Rutherford vd., 2003: 322). Ayrıca KOBİ'lerin yönetiminin genellikle aile, akrabalık gibi enformel ilişkilere dayanması, yöneticiler arasındaki güven unsurunu arttırsa da; karar alma süreçlerinde risklerin üstlenilmesi konularında sanıldığından daha fazla sorun yarattığı ileri sürülmektedir (Morck/Yeung, 2003: 372).

## 5. Türkiye'de KOBİ Girişimciliği, Risk ve Belirsizlik

KOBİ'ler ve girişimciliğin ekonomik çevrimde önem kazanmasına paralel bakış açılarının Türkiye için de geçerli olduğu söylenebilir. Türkiye'de sınai üretimin önemli bir kısmının KOBİ'ler tarafından yürütüldüğü öteden sıklıkla vurgulanan bir tespittir. Ancak Türkiye'de KOBİ'lerin yeni ekonomik gereklilikler ile uyumlu olduğunu iddia etmek zor gözükmemektedir ve performansları diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında oldukça zayıf kalmaktadır. Örneğin Türkiye'de ihracatın sadece %9'u KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmekte iken AB ortalaması %16'dur. Gelişmekte olan bazı ülkelerde bu rakamların %40'lara çıktığı görülmektedir (Macaristan'da %30; G.Kore'de %20 ve Hindistan'da %40) (Başçavuşoğlu–Moreau, 2008: 5). Bu açıdan Türkiye'de KOBİ'leri değerlendirirken, yeni ekonominin gerekliliklerinden farklı bir kökene de dikkat etmek gerekmektedir. Türkiye'de küçük üretim, çağdaş gerekliliklerden çok geleneksel biçimlerden kopamamış bir yapının devamı olarak anlaşılmalıdır (Keyder, 2004: 133-135). Türkiye'deki geleneksel üretim yapısı da risk üstlenmek ve belirsizlik toleransının yüksek olması gibi üreticilere esnek piyasa koşullarında avantaj sağlayan değerlerden çok, Ülgener (1991: 84-87)'in ifade ettiği içe kapalılığın yansımaları barındırır. Buna göre küçük üreticiliği yönlendiren asıl unsur, iktisadi aklın daha çok “ortaçağ değerleri” ile ifade edildiği bir dizi zihniyet kalıbıdır. Yani küçük üreticilik, durgun ve kapalı bir iş hayatı ile bağdaşabilecek bir çerçeve içinde anlaşılabilir.

Hırs ve kazanma arzusu tamamen bastırıldığı bu düzende önemli olan kendine uygun bir üretim kolu (*sanat*) seçmek ve üretimin getirdiği zorluklara sabır göstererek bir olgunluğa erişmek hedeflenir. Böyle bir yapıyı belirleyen ana unsur ihtiyatlılık telkin eden ve bunun dışındaki bütün faaliyetleri aşırılık görerek dışlayan bir gelenekçiliktir. Yapılan çalışmalar, Türkiye’de küçük üreticilerin bağlı olduğu değerler çerçevesinin son dönemlere kadar etkin olduğunu göstermiştir (Dubetsky, 1976: 435-437). Günümüzde de küçük üreticilik, Türkiye için, esnek üretim düzeninin hızlı hareket eden firmalarından çok, üretim gerekliliklerinin uzağında, şehir merkezlerinin dışında faaliyet gösteren ve ulusal ve küresel piyasalar ile etkileşimi oldukça zayıf firmaları ifade etmektedir (Çakar, 2006:116).

Bu değerler kümesinin, günümüz KOBİ’lerinden beklenen etkin risk yönetimi ve belirsizlikler ile baş etme özelliklerini desteklemeyeceği açıktır. Nitekim yapılan uluslararası karşılaştırmalar, Türkiye’de girişimcilik kültürünü ifade eden bu değerlerin düşük olduğunu göstermektedir. Danimarka Ulusal Girişimcilik Ajansı tarafından iki yılda bir yayınlanan “girişimcilik indeksinde”, Türkiye girişimciliğe uygun sosyal çevre değerlerinde 25 ülke arasında son sırada bulunmaktadır (Deaca, 2006: 101). Yapılan çalışmaların büyük bir bölümü bu eksikliğin nedenleri arasında çevresel faktörlerin (bürokratik uygulamaların ayrıntıcılığı, kurumsal desteklerin zayıflığı, vs.) etkin olduğunu iddia etmektedir (Baykal/Güneş, 2004:359-363; Kozan vd., 2006: 115-116). Örneğin *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* 2008 raporuna göre Türk toplumunda girişimcilik konusunda olumlu düşünceler yaygındır ve başarılı bir girişimci olma büyük oranda itibar gören bir toplumsal konuma işaret etmektedir (Bosma vd. 2008: 20). Ancak çevresel faktörlerin belirleyici etkisi ile bazı çalışmalar, girişimciliğin fazla talep görmeyen bir kariyer yolu olduğunu ileri sürmüşlerdir (Gürol/Atsan, 2006: 26). Ayrıca dünya ekonomisinin gerekliliklerine karşın KOBİ’lere verilen kurumsal desteğin (hükümet programları, üretim teşvikleri, kredi destekleri vs.) yetersizliğine değinen görüşler de mevcuttur (Kozan vd., 2006: 116). Yine girişimcilik eğitimi konusundaki yetersizliklere de dikkat çekilmektedir (TÜSİAD, 2002: 189; Gürol/Atsan, 2006: 27). Ancak Türkiye’de devletin rolü konusunda bu tür doğrudan yorumlar yapmak yerine Buğra (1997: 40-46), bu ilişkilerin birbirlerini besleyen yönlerine dikkat çekmektedir. Türkiye’de iş dünyasına yönelik çoğu geliştirici düzenlemenin ve uygulamanın bürokratlar tarafından iş dünyasından gelen talepler dışında gerçekleştirildiği hatırlandığında bu yorumun açıklayıcılığı önem kazanmaktadır. Bu nedenle Türkiye’de girişimci kültürün daha geniş bir bağlamda ele alınmasına gerek vardır.

Hofstede’nin geliştirdiği analizde bu tür bir bağlamın kültürel ipuçlarına yaklaşılabılır. Çalışmanın bütününde Türkiye’de çalışma kültürüne ait

değerlerin yüksek kolektivizm, yüksek oranlı belirsizlikten kaçınma ve güce dayalı örgütsel politikaları yansıtan güç mesafesinin açıklığı ile ifade edildiği görülecektir. Bu kültürel ortamda risk almaya dayalı ve belirsizliklerle baş edebilme yeteneğini destekleyen sonuçlara ulaşmak çok kolay değildir (Hofstede, 1994: 228-231). Nitekim yapılan araştırmalar, bu özellikler ile risk almaya ve belirsizlik toleransına dayalı girişimci değerler arasında negatif yönlü bir ilişkinin var olduğunu ortaya çıkarmıştır (Thomas/Mueller, 2000: 289).

Türkiye’de girişimcilerin, girişimci olma sebepleri incelendiğinde söz konusu kültürel değerlerin etkisi yakından hissedilmektedir. Türkiye’de girişimcilerin nitelikleri üzerine yapılan çalışmalarda, girişimcilik kararı verirken ekonomik ve toplumsal konularda güvenlik sağlamaya yönelik etkenler ilk sırada yer almaktadır. Kozan vd. (2006: 116)’e göre Türkiye’deki KOBİ’lerin büyük bir çoğunluğu ekonomik güvenlik faktörünün etkisiyle faaliyetlerine başlamaktadır. Yine ekonomik güvenlik beklentisi Benzing vd. (2009: 68)’nin araştırmasında da başlangıç için oldukça belirleyici bir unsur olarak görülmüştür. Çetindamar (2005) için de bağımsız çalışma ve onun getirdiği güvenlik beklentisi girişimcilerin başlangıç kararında en önemli belirleyici olmaktadır. Turan/Kara (2007: 37), İrlandalı girişimciler ile yaptıkları karşılaştırmalı analizde güvenlik beklentisinin Türk girişimcilerinde dikkat çekici ölçüde farklılık yarattığı sonucuna ulaşmışlardır.

Çalışmaların bir kısmı ise bağımsızlık ihtiyacının Türkiye’de KOBİ girişimcileri için önemli bir motivasyon kaynağı olduğunu öne sürmektedir. Weberyen argümanlar ile doğu kültürlerinde girişimciliği destekleyen eğilimlere rastlanılmayacağını iddia eden farklı çalışmalar (Benzing vd., 2006: 7; Adas, 2002: 123-124), bu özelliği genellikle KOBİ girişimcilerinin geleneksel kültürel değerler ile evrensel değerler arasında, küreselleşmenin etkisiyle oluşan toplumsal bir yeniden yorumlamanın sonucu olarak görmekteyizler. Ancak gözlenen bu bağımsızlık ihtiyacının, risk ve belirsizliği içeren bir kültürel özelliğin yansımasından çok, güvenlik içeren yönü ifade ettiğine dikkat edilmelidir. Türkiye’de küçük işletme girişimcilerinin risk ve belirsizlik toleransına ilişkin önemli bir gösterge de yenilik yaratma kapasitesi olarak görülebilir. Yapılan çalışmalar girişimcilerin risk alma ve belirsizlik toleransları ile yenilik yaratma kapasiteleri arasında bir paralellik olduğunu ortaya koymuştur (Hofstede, 1994: 111; Busenitz/Barney, 1997: 10; Tan, 2001: 362). Bu açıdan Türkiye’de KOBİ girişimlerinin yenilik yaratma kapasitesinin oldukça düşük olması ile risk ve belirsizlik toleransının düşük olması arasında bir ilişki kurulabilir (Çakar, 2006: 113-115; Başçavuşoğlu-Moreau, 2008: 4).

Türkiye’de KOBİ’ler üzerine yapılan çalışmalar, bu tür firmaların en önemli problemlerinin finansman yanında piyasa koşulları üzerinde yorumlama

yeteneğinin içeren yönetim zafiyeti olduğunu göstermektedir. Buradaki temel sorun piyasa koşulları için gerekli risk hesaplamalarının yapılamamasının yanında; piyasaların işleyişine yönelik enformasyona ulaşma biçiminde ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan temelde sorunun girişimci kültürü ile bağlantılı olduğu söylenebilmektedir (OECD, 2004: 72-74). Bu nedenle Türkiye’de girişimci kültürü, yenilik yaratma odaklı bakış açılarından çok, aile içi finansal kaynakları kullanılması; güce ve otoriteye önem verilmesi; yenilik yaratma ve finansal enformasyondan yararlanma isteği sınırlı olması; risk algısının yüksek, tolerans düzeyinin düşük olması gibi geleneksel yapının niteliklerini taşımaktadır (Turan/Kara, 2007: 40-41; Kozan, 2002: 100; Karadeniz/ Özdemir, 2009: 45-46).

Bu faktörleri dikkate alınırken elbette yalnızca kültürel özelliklere odaklanılmamalıdır. Özellikle Türkiye gibi ekonomide yapısal istikrarsızlıkları sık yaşayan ülkelerde girişimcilerin güvenlik odaklı kapalı niteliklere sahip olması da doğal karşılanmalıdır (Benzing vd., 2009:62). Chu vd. (2007: 297)’e göre gelişmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğunda değişken bürokratik çevre, hukuksal sistem ve regülasyon mekanizmalarındaki boşluklar, bu ülkelerde özellikle KOBİ girişimcilerini daha fazla itidalli olmaya sevk etmektedir. Ayrıca Türkiye’de girişimci kültürün dünyada risk ve belirsizliğin genelleştirmesini içeren yeni küresel ekonominin koşullarından etkilenmediği söylemek de imkansızdır. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de KOBİ’lerin etkinlik alanları ve sayıları hızla artmaktadır ve genç nüfus arasında girişimcilik eğilimleri önem kazanmaktadır. Ancak bu dönüşümün girişimcilik kültürünün sağladığı iklimle olan bağı göz ardı edilmemelidir.

## 6. KOBİ Girişimcilerinde Risk ve Belirsizlik Algıları

### Araştırmanın Amacı

Türkiye’de girişimciler üzerine yapılan çalışmalarda, risk ve belirsizliğe yönelik tolerans geleneksel olarak düşük düzeyde olduğu sık vurgulanan bir tespittir. Ancak bu çalışmalarda risk ve belirsizlik eşikleri doğrudan konu edilmemiş ve bazılarında da bu faktörlere ilişkin sonuçlara dolaylı olarak ulaşılmıştır. Bu çalışma, KOBİ girişimcilerinde risk ve belirsizlik algılarını iki aşamada incelemeyi hedeflemektedir. Birinci aşamada, KOBİ girişimcileri bütün bir girişimci kültür içinde değerlendirilerek, girişimcilerin kontrol grubu olan girişimci olmayanlar ile farklılıklarına değinilecektir. Yapılan çalışmaların bir kısmı, girişimci özelliklerinin, girişimci olmayanlardan farklılığının ortaya konulmasının daha açıklayıcı sonuçlar türeteceğini öne sürmektedir (McGrath,



vd. 1992: 116; Begley/Boyd, 1987: 101). Ayrıca bu tür bir karşılaştırma yoluyla kültürel etkilerin daha iyi analiz edebileceğine dikkat çekilmiştir (Ardichvili/Gasparishvili, 2003: 30-32). Çalışmada risk ve belirsizlik toleransı için de benzer bir yol izlenecektir. Böylelikle girişimcilere atfedilen bu özelliklerin Türk girişimcilerin niteliklerinde ne düzeyde yer ve KOBİ girişimci olduğuna odaklanılacaktır. İkinci aşamada ise, KOBİ girişimcilerinin risk ve belirsizlik algılarının büyük işletme girişimcilerinden farklı olup olmadığına odaklanılacaktır. Bu konuda farklı görüşlerin olduğuna yukarıda da değinilmişti, ampirik kanıtlarda da örneğin, Stewart vd. (1998: 203) benzer bir yöntemle (KOBİ girişimcilerinin, hem girişimciler, hem de bağımlı çalışanlar ile farkının ölçülmesi sonucunda) iki tür girişim grubu arasında risk algısı yönünden farklılıkların olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre girişimciler, bağımlı çalışan grubundan daha yüksek risk ve belirsizlik toleransı eşliğine sahipken, büyük işletme girişimcilerinin risk ve belirsizlik toleranslarının, KOBİ girişimcilerinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada girişimciler tanımlanırken, Gartner (1989: 48)'ın kullandığı geniş çerçeveden hareket edilmiştir. Buna göre girişimciler, hem yeni organizasyonlar yaratan; hem de bu organizasyonların yürütümünün kuşaklararası devam ettirenler olarak tanımlanmıştır. Yani girişimciler, bağımlı çalışma ilişkisinin dışındaki istihdam durumlarına göre değerlendirilmiştir. Çalışmanın örnekleme dahil olan girişimcilerin %62,6'sı kuruculardır. Ayrıca yapılan karşılaştırmada kurucular ile devralanlar arasında risk ve belirsizlik toleransları bakımından anlamlı bir farklılığa rastlanılmamıştır (Tablo1.b). Çalışmada bağımlı çalışanlar da benzer biçimde, istihdam konumlarına göre tanımlanmıştır. KOBİ girişimcileri ile büyük girişimciler arasındaki ayrım ise firma tanımları yoluyla yapılmıştır. Ticaret mevzuatlarında belirtilen tanımlamalara uygun olarak 250'den az işçi çalıştıran firma sahipleri KOBİ girişimcisi olarak tanımlanmış; 250'den fazla işçi çalıştıran firma sahipleri ise büyük işletme girişimcisi olarak değerlendirilmiştir (Sayın/Fazlıoğlu, 1997: 10). Risk ve belirsizlik toleransları için katılımcılara beşli Likert tipi (1= Kesinlikle katılmıyorum; 5= Kesinlikle katılıyorum) altı soru sorulmuştur. Bunlardan İlk üç soru risk ve belirsizlik ile ilgili negatif yönlü düşünceleri, son üç soru da risk ve belirsizlik ile ilgili pozitif yönlü soruları içermektedir (Tablo 1.a). Çalışmada yöneltilen sorular, bir ölçek niteliği taşımadığı için analizler “*bağımsız sorular (item by item)*” üzerinden yapılmış<sup>1</sup> ve bu amaçla *non-parametrik* Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Bu test, aralıksız ölçülen iki bağımsız grubun arasındaki farka değinir. Mann-Whitney U testi, grupların medyanlarını

1 Benzer yöntemli bir çalışma için bkz. Benzing vd. (2009:66).

karşılaştırır. Sürekli değişkenlerin grup içerisinde, değerlerini sıralı hale dönüştürür. Böylece iki grup arasındaki sıralamanın farklı olup olmadığı değerlendirilir (Demirgil, 2005).

Araştırmanın genel amacını değerlendirirken, araştırmanın kısıtlarının etkisi göz ardı edilmemelidir. Araştırmanın ilk kısıt, risk ve belirsizlik toleransı ile ilgili soruların özgün bir ölçekten değil; Türkiye’de girişimcilik kültürü üzerine yapılan daha genel bir araştırmadan türetilmesidir. İkinci kısıt, KOBİ girişimcileri ile büyük işletme girişimcileri arasındaki karşılaştırmaya ilişkindir. Çalışmaya dahil olan KOBİ girişimcilerinin oranı, büyük işletme girişimcilerinin oranının 10 katı kadardır. Bu durumda iki grubun karşılaştırılması, istatistiki açıdan sorunlu görülebilir. Ancak, işadamları grubu hem nicelik hem de nitelik bakımından alan araştırması yapılması en zorlu gruplardan birisini oluşturur ve literatürde işadamları ile ilgili alan araştırmalarında bu türden örneklem sorunlarına sıklıkla rastlanabilmektedir. Bu nedenle araştırmadaki karşılaştırmanın geniş çaplı genellemelerle sonuçlanmayacağı akıld tutularak bu problem göz ardı edilebilir bir biçim almaktadır.

#### **Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi:**

Araştırma 306 girişimci (278 KOBİ, 28 büyük işletme) ve 251 bağımlı çalışan üzerinden gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örnekleme dahil olan girişimciler ve çalışanlar rastgele örnekleme metodu ile seçilmiştir. Araştırmaya katılan girişimcilerin Bursa’da faaliyet gösteren işadamları dernekleri üyelerinden oluşmaktadır. Bu üyeler öncelikle firma statüsüne göre büyük işletme ve KOBİ olarak sınıflandırılmıştır. İkinci tür sınıflandırma da coğrafi bölge düzeyinde yapılmıştır. Oluşturulan uygulama takımları, Bursa ilinde tespit edilen 6 ayrı bölgede görevlendirilmiş ve derneklerden alınan adres bilgilerine uygun olarak girişimcilerle anket yapılmaya çalışılmıştır. Girişimciler üzerine alan araştırması, çok farklı türde zorlukları içinde barındırmaktadır. Bu nedenle örneklem belirlenmesi en zor konulardan birisinin girişimciler üzerine çalışmak olduğu ileri sürülebilir (Turan/Kara, 2007: 33). Davidson (2005: 17 -25)’a göre bu zorluğun farklı nedenleri mevcuttur. Bunlardan birincisi girişimcilere ulaşmak ve bunları katılım için ikna etmenin zorluğudur. İkinci zorluk, ana kütle niteliğinden kaynaklanmaktadır. Ana kütle sınırlı bir yapıdadır ve dağınıktır. Bu yapı içerisinde uygulama yapmak çok zaman alıcı olabilmektedir. Üçüncü sorun bu kısıtlar ve coğrafi dağınıklıkta ana kütle temsil edebilecek farklı karakteristikleri barındıran (eğitim, yaş, cinsiyet, çalışan sayısı, girişimci kuşak, vs.) örneklem çekebilmenin zorluğudur. Ve dördüncü olarak bu girişimci grupları homojen nitelikler taşımadıkları için bunlar arasında karşılaştırma yapmanın zorluğudur. Yapılan çalışmada

uygulama ekibi bu zorlukların tümüyle yüz yüze gelmiştir. Girişimcilerin daha sağlıklı cevaplar verebilmesi için özel olarak eğitilen anketörler aracılığıyla, uygulamaya katılmaları istenmiş, ancak randevu alabilmek ve anket formunun eksiksiz doldurulmasını sağlamak konusunda oldukça zorlu aşamalardan geçilmiştir.

Çalışanları kapsayan anketler ise Bursa’da faaliyet gösteren 5 işçi ve memur sendikasının üyeleri tarafından doldurulmuştur. Çalışan grubunun seçiminde bağımlı çalışanlar statüsü içinde yer alan tüm biçimlerin (işçi, memur, kamu çalışanı, özel sektör çalışanı, mavi yakalı çalışanlar, beyaz yakalı çalışanlar) temsil edilmesine özel olarak dikkat edilmiştir. Bu kriterler göz önüne alınarak, çalışan grupların üye olduğu farklı sendikaların Bursa’daki şubeleriyle iletişime geçilmiş ve üye toplantıları ya da işyeri ziyaretleri ile anket formlarını doldurmaları sağlanmıştır. Çalışmanın genelinde katılımcılara çalışma değerleri ile ilgili farklı tür ölçeklere ve bağımsız sorulara cevap vermeleri istenmiştir. Bu çalışmada kullanılan bölümü ise risk ve belirsizlik toleransını ölçen 6 bağımsız soruyu içermektedir ve katılımcılar bu soruları beşli Likert tipine göre değerlendirmişlerdir.

## Bulgular

Araştırmanın ilk bölümünde, girişimciler ile bağımlı çalışanlar arasında risk ve belirsizlik toleransı yönünden farklılaşma olup olmadığı *Mann Whitney U testi* kullanılarak analiz edilmiştir. Girişimcilik literatüründeki eğilimler girişimcilerin risk ve belirsizlik toleranslarının ayırıcı bir kişilik özelliği olduğunu ortaya atmaktadır. Ancak yapılan çalışmalarda Türkiye’de çalışma kültüründe risk ve belirsizlik tolerans değerlerinin çok düşük olduğunu ve Türk çalışma hayatında bu türden değer yargılarına sınırlı olarak rastlanıldığını ortaya koymuşlardır (Hofstede, 1994: 122-123; Fikret-Paşa vd., 2001: 564). Dolayısıyla Türkiye’de çalışma hayatı için kültürün belirleyici niteliğinden burada da bahsedilebilir. Özellikle risk alma konusunda bir diğer boyutun rekabet ile ilgili olduğundan bahsedilmiştir. Türk çalışma kültüründe rekabete açıklılığın, risk alma davranışına paralel bir biçimde nadir görülen bir özellik olduğuna değinilmektedir (Karabati/Say, 2005: 89-92). Doğrudan girişimcileri konu alan çalışmalar da bu kültürel değer girişimciler için de geçerli olduğunu ortaya koymaktadır (Turan/Kara, 2007:38; Benzing vd., 2009: 69; Özkan vd. 2003: 155).

Tablo 1.a – Ölçülen Sorular ve Ortalamalar

Kod	Değişken	Ortalama	Ortalama Girişimciler	Ortalama Bağ. Çal.
R1	Eğer başarısızlık riski varsa, yeni bir işe başlanmamalıdır (R)	2.61	2.68	2.51
R2	Genelde temkinli bir insanım (R)	3.89	3.92	3.85
R3	Belirsizlik beni çok rahatsız eder (R)	3.98	3.97	4.00
R4	Başkaları ile yarışmaktan zevk alırım	3.25	3.47	2.97
R5	Rekabet teşvik edilmelidir	3.97	4.19	3.71
R6	Risk almak gereklidir	4.05	4.20	3.87

Tablo 1.b– Kurucu Girişimciler ile Devralan Girişimcilerin Risk ve Belirsizlik Değerleri Farkı için Mann-Whitney U Testi

	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
R1	4794,500	37179,500	-,843	,399
R2	4857,000	35982,000	,808	,419
R3	5184,000	37569,500	-,316	,752
R4	5117,500	6020,500	-,364	,716
R5	5179,000	6082,000	-,255	,798
R6	4715,000	5618,000	-1,316	,188

Çalışmada girişimciler ile bağımlı çalışanlar karşılaştırıldığında risk ve belirsizlikle ilgili Türk çalışma değerlerine ilişkin çalışmalara benzer sonuçlar bulunmuştur (Tablo 1.b'de R1 – R2 – R3'de iki grup arasında belirgin bir farklılık yoktur). Burada ilginç olan sonuç, istatistiki açıdan anlamlı bir fark olmasa da, ilk üç sorunun yanıtlarında; risk ve belirsizlik toleransının küçük bir farkla bağımlı çalışanlarda daha yüksek olduğudur. Burada akla gelen açıklamalardan bir tanesi, Weber'in girişimcilik risklerinin daha çok akılcı hesaplar üzerinden anlaşılacağı yolundaki yorumlamasıdır. Buna göre, girişimcilerin aldığı riskler, maceracılıktan çok uzaktır ve faydaların rasyonalize edilmesini içerir (Weber, 1999: 65). Ancak Türkiye'de etkin bir risk yönetimi anlamına gelecek bu niteliğin, Türk firmalarının önemli eksikliklerinden bir tanesi olduğu genel kabul görmektedir (Kozan vd., 2006: 116; Çakar, 2006: 114; Başçavuşoğlu/Moreau, 2008: 5). Risk alma ve belirsizlik açısından çalışanların girişimciler ile benzer eğilimler göstermesinin sebebi, örneklemin niteliğine ilişkin olabileceği de göz önüne alınmalıdır. Daha önce de belirtildiği gibi, bağımlı çalışanları temsil eden grup, işçi ve memur

sendikalarının üyelerinden seçilmiştir. Bu kesimlerin, özellikle memur sendikaları üyelerinin, Türkiye’de sendika üyesi olmanın getirdiği zorluklar göz önüne alındığında bir takım sorunlarla baş etmeyi en başından göze aldıkları söylenebilir. Bu nedenle kişilik olarak risk almaya yatkın oldukları iddia edilebilir. Ayrıca sendikalardan katılımcıların çoğunun sendika yöneticisi veya katılımcısı olduğu dikkate alındığında, “risk alma” eğiliminin yaygınlığı daha anlaşılabilir olmaktadır.

*Tablo 1.c - Girişimciler ile Bağımlı Çalışanların Risk ve Belirsizlik Değerleri Farkı için Ortalama Sonuçları*

	Ortalama	Toplam
<b>R1</b> <i>Girişimci</i>	280,66	83916,00
<i>Bağımlı Çalışan</i>	262,55	64324,00
<b>R2</b> <i>Girişimci</i>	276,37	81528,00
<i>Bağımlı Çalışan</i>	261,16	63463,00
<b>R3</b> <i>Girişimci</i>	269,79	80936,00
<i>Bağımlı Çalışan</i>	275,84	67304,00
<b>R4</b> <i>Girişimci</i>	300,87	89658,00
<i>Bağımlı Çalışan</i>	236,89	58038,00
<b>R5</b> <i>Girişimci</i>	295,12	87944,50
<i>Bağımlı Çalışan</i>	238,94	57585,50
<b>R6</b> <i>Girişimci</i>	296,09	88532,00
<i>Bağımlı Çalışan</i>	238,75	57538,00

*Tablo 1.d – Girişimciler ile Bağımlı Çalışanların Risk ve Belirsizlik Değerleri Farkı için Mann-Whitney U Testi*

	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
<b>R1</b>	34189,000	64324,000	-1,384	,166
<b>R2</b>	33817,000	63463,000	-1,243	,214
<b>R3</b>	35786,000	80936,000	-,484	,629
<b>R4</b>	28424,500	57585,500	-4,595	,000
<b>R5</b>	27903,000	58038,000	-4,922	,000
<b>R6</b>	28377,000	57538,000	-4,748	,000

Bir diğer sonuç ve iki grup arasındaki esaslı fark rekabet faktörü üzerinedir. İddia edildiğinin aksine çalışmada risk almanın bir boyutu olan rekabete (Benzing vd., 2009: 75) Türk girişimcileri arasında kabul gören bir değer olduğu görülmüştür. Belki de iki grubun karşılaştırılmasında girişimcilerin rekabete açık olması anlaşılabilir bir sonuç olabilir. Bir diğer sebep McClelland'ın Türk kültüründeki başarı motifinin taşıdığı değere yönelik olarak anlaşılabilir. McClelland, Türk kültüründe diğer doğu kültürlerinden farklı olarak bireyler arası rekabete ve sonuçlarına değer veren öğelerin baskın olduğunu ileri sürmüştür. Elbette bu yorumun modern anlamda ekonomik rekabeti ne düzeyde kapsayacağı tartışma konusudur, fakat yine de rekabete açıklık, çoğu zaman çatışma boyutunda bir değer olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca yeni küresel ekonomide rekabet isteği, çoğu zaman işadamları tarafından dillendirilmektedir. Türkiye'de girişimcilerin hayat hikayelerine bakıldığında devlet bürokrasisinin ağırlığı ve rekabeti kısıtlayan niteliğinden şikayet bir ortak nokta olarak görülmektedir (Buğra, 1997: 136-138). Söylem düzeyindeki bu gerekliliğin araştırmanın sonuçlarına da yansıdığı düşünülebilir.

Tablo 2.a – Ölçülen Sorular ve Ortalamalar

Kod	Değişken	Ortalama Girişimciler	Ortalama KOBİ	Ortalama Büyük İşletme
R1	Eğer başarısızlık riski varsa, yeni bir işe başlanmamalıdır (R)	2.68	2.64	2.81
R2	Genelde temkinli bir insanım (R)	3.92	3.96	3.71
R3	Belirsizlik beni çok rahatsız eder (R)	3.97	3.95	3.77
R4	Başkaları ile yarışmaktan zevk alırım	3.47	3.52	3.57
R5	Rekabet teşvik edilmelidir	4.19	4.19	4.31
R6	Risk almak gereklidir	4.20	4.21	4.40

*Tablo 2.b - Girişimciler ile Bağımlı Çalışanların Risk ve Belirsizlik Değerleri Farkı için Ortalama Sonuçları*

	Ortalama	Toplam
<b>R1</b> <i>KOBİ</i>	127,83	29911,50
<i>Büyük İşletme</i>	135,66	2984,50
<b>R2</b> <i>KOBİ</i>	128,85	29892,50
<i>Büyük İşletme</i>	106,60	2238,50
<b>R3</b> <i>KOBİ</i>	129,30	30385,00
<i>Büyük İşletme</i>	125,82	2768,00
<b>R4</b> <i>KOBİ</i>	127,87	29922,00
<i>Büyük İşletme</i>	129,43	2718,00
<b>R5</b> <i>KOBİ</i>	127,19	29635,00
<i>Büyük İşletme</i>	136,59	3005,00
<b>R6</b> <i>KOBİ</i>	127,06	29731,50
<i>Büyük İşletme</i>	143,84	316,50

*Tablo 2.c – Girişimciler ile Bağımlı Çalışanların Risk ve Belirsizlik Değerleri Farkı için Mann-Whitney U Testi*

	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
<b>R1</b>	2416,500	29911,500	-,491	,624
<b>R2</b>	2007,500	2238,500	-1,466	,143
<b>R3</b>	2515,000	2768,000	-,227	,820
<b>R4</b>	2427,000	29922,000	-,099	,921
<b>R5</b>	2374,000	29635,000	-,656	,512
<b>R6</b>	2236,500	29731,500	-1,148	,251

Günümüz girişimcilik çalışmalarında KOBİ'lerin risk alma ve belirsizlik toleransı davranışı bakımından büyük firmalara oranla daha fazla avantaja sahip olduklarını ileri sürmektedir. Ayrıca küresel piyasalarda gerekli avantajlara sahip olmak için küçük ölçeklilerin daha radikal farklılaşmalar konusunda şanslı oldukları düşünülmektedir (Audretsch, 2002: 8-9). Bu bakımdan KOBİ

girişimcileri ile büyük işletme girişimcileri arasında belirgin bir fark olabileceği başlangıçta düşünülebilir. Türkiye’de KOBİ’ler üzerine yapılan çalışmalarda (Kozan vd., 2006: 116; Coşkun/Altunışık, 2002: 273-274) yeni ekonomik avantajların değerlendirilmesi konusunda, literatürde varsayılan üstünlüklere sahip olunmadığı belirtilmiştir. Çok sayıda çevresel faktörün yanında, kültürel eğilimlerinde bu avantajların kullanımını engellediği düşünülebilir (Çakar, 2006: 115 -116). Batılı literatürde ortaya atılan görüşler, KOBİ’lerin finansal ve yönetsel imkanlarının daha dezavantajlı olması sebebiyle risk ve belirsizlik toleranslarının daha düşük beklenebileceğini göstermektedir (Stewart vd., 1998: 203-205; Sadler/Smith vd., 2003: 49-50). Çalışmada ulaşılan sonuçlara bakıldığında büyük işletme girişimcilerinin risk ve belirsizlik toleranslarının (R1 hariç) daha yüksek olduğu görülse de, iki grup arasında 6 sorunun hiç birinde istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bu bakımdan iki grubu yönlendiren niteliklerin benzer olduğu söylenebilir. Bu benzerlikte, Türkiye’deki büyük ölçekli firmaların girişimlerinin veya kurucularının önemli bir kısmının kariyerlerine KOBİ olarak başlamasının etkisinin olabileceği düşünülebilir. Diğer bir gerekçe Türkiye’de girişimciliğe yönelik çevresel koşullarda Buğra (1997: 137)’nın belirttiği kamu ile olan ilişkilerin yönlendiriciliğinin etkisi görülebilir. Bu yolla riske ve belirsizliğe katlanma kamusal inisiyatifte bırakılırken, girişimciler daha etkin karar verebilecekleri alanları kamusal politikaların güvencesi ile seçmektedirler (Elveren/Kar, 2005). Bunun sonucunda da risk ve belirsizliklere daha duyarlı bir girişimci grubun varlığından bahsedilebilmektedir.

## 7. Sonuç

Girişimcilik, geleneksel olarak modern ekonomilerin harekete geçirici gücü olarak değerlendirildiği kadar, aynı zamanda modern sosyal teoriler içerisinde toplumların rasyonel tanımlamaları için belirleyici bir özellik olarak ele alınmıştır. Bunun yanı sıra girişimcilerin kendilerini diğerlerinden ayıran Weberyen “ethos”un niteliği sürekli bir merak konusu olmuştur. Birbirinden çeşitli yönlerle ayıran farklı teorilerin önemli bir kısmının birleştiği nokta bu ayırıcı yönün bir kısmının kişisel niteliklerden kaynaklandığı yönündedir. Kimi zaman sosyal konumların belirlediği sosyalleşme süreçleri ile açıklanan bu farklılıkların bir bölümü, “risk alabilme” ve “belirsizlik” toleransının yüksekliğine dayanmaktadır. Bu genel kabul son dönemlerde içeriği bir hayli genişleyen girişimcilik araştırmalarının da gündem maddelerinden birisidir. Ancak bu teoriler söz konusu farkın kaynağının etkileşim düzeyine veya yapısal süreçlere bağlı olduğu konusunda farklılıklar gösterirler. Bu farklılaşma içerisinde girişimcilerin risk ve belirsizlik davranışlarını ait oldukları kültürel



bağlamda değerlendirmeyi hedefleyen yöntemlerin ağırlık kazanmaya başladığı söylenebilir. Buna göre risk ve belirsizliğe yönelik tutumlar, toplumların bu kavramları genel algılama düzeylerinden ve yordamlarından bağımsız değildir. Elbette aynı kültürel örüntünün içinde bu tür eğilimlerin bireysel farklılaşmalara tabi olduğu kesindir. Ancak riskin tanımlanması, mücadele edilmesi gibi süreçlerde özgün koşulların yarattığı benzerlikler etkin bir şekilde açıklayıcı olmaktadır. Girişimcilik kültürü yaklaşımı içerisinde değerlendirilebilecek çalışmaların önemli bir bölümü, kültürler arası karşılatılmaları esas almaktadırlar. Bu konuda oluşan uluslar arası literatürde Türk kültürü, daha çok risk alabilme yeteneğinin kısıtlı ve belirsizlik toleransının düşük olması ile tanımlanmaktadır. Türkiye’de girişimciler üzerine yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu da bu açılımı başlangıç hipotezi olarak değerlendirmektedirler.

Yeni küresel ekonomi, firmalara uzun dönemin unutulmasını telkin eder. Buna göre tüm hamleler kısa dönem göz önüne alınarak planlanmalı ve üretim süreçleri bu özelliklere uygun esneklikte olmalıdır. Yeni piyasa gerekliliklerinin bu açılımı KOBİ’lerin stratejik önemini arttırmıştır. Bağımlı çalışanları kapsayan risklere karşı korumaların aşınması ve çalışma ilişkilerinde de kısa süreliğin ve esnekliğin önem kazanması, küçük girişimciliği ekonomik faaliyetin asıl yürüten aktör haline getirmiştir. Bu nedenle tüm dünyada küçük girişimcilerin sayısında belirgin bir artış gözlemlenmektedir. Ancak bu tür firmaların risk ve belirsizlik toleransının yüksek olduğuna yönelik inancın sonucunda, bu artıştan beklenen KOBİ girişimcilerinin daha avantajlı olmalarıdır.

Bu çalışmada yeni küresel ekonominin söz konusu bağlamından ve girişimcilik teorilerindeki yeni eğilimlerin açılımlarından hareketle Türk kültüründe girişimcilerin risk ve belirsizlik toleransının, diğerlerine göre ne düzeyde farklılaştığına değinilmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlar, girişimciliğin kültürel yargılardan önemli ölçüde etkilendiği yolundaki ön kabule uygun olarak Türk girişimcileri arasında, risk alma ve belirsizlikle baş edebilme özelliklerinin düşük düzeyde kaldığını göstermiştir. Bu sonuçta etkin faktör olarak Türk toplumunda küçük üreticiliğin geleneksel bir biçim olması ve bu biçimde muhafazakar öğelerin belirleyiciliği görülebilir. Toplumun değerler bütünü risk almadan çok, durağanlığı ve temkinliliği; belirsizlik toleransından çok verili ilişkilerin devam ettirilmesini içermektedir. Yapılan alan çalışmaları bu devamlılığın belirleyiciliğini ortaya koymuştur. Risk alma davranışının bir diğer boyutu ise rekabete açıklıktır. Girişimci davranışı üzerine yapılan çalışmalar risk alma ile rekabete açıklık arasında önemli paralellikler olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmada rekabete açıklığın gerçekten de girişimcilerin belirleyici özelliği olarak değerlendirilebileceğine yönelik sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuç için McClelland’ın Türk kültüründeki

başarı motifine verilen öneme yönelik vurgusu açıklayıcı olabilir. Fakat bunun yanında günümüz gerekliliklerine ve esnek ekonomiye uyum sağlanması isteğiyle bürokrasinin rolünün azaltılmasına yönelik isteğin girişimcilerin gündelik rekabet isteğini etkileyebileceği akılda tutulmalıdır. KOBİ girişimciliğinin önem kazanmasına paralel olarak girişimcilerin risk ve belirsizlik toleranslarının, büyük firma girişimcilerinden farklı olabileceğine yönelik iddiaya ilişkin yargılara çalışma sonucunda rastlanmamıştır. Aksine iki grup arasında esaslı bir fark olmadığına dönük veriler elde edilmiştir. Buradan çıkarılabilecek en önemli sonuç, günümüzde KOBİ'lerin önem kazanmasındaki faktörlerin Türkiye için ele alınırken özgün kültürel faktörlerin etkisinin göz ardı edilmemesi gerekliliğidir.

## Kaynakça

- ADAS, Emin B. (2006), "The Making Entrepreneurial Islam and Islamic Spirit of Capitalism," *Journal for Cultural Research*, 10/2: 113-137.
- ALPKAN, Lütüfihak/YILMAZ, C./KAYA, N. (2007), "Market Orientation and Planing Flexibility in SMEs," *International Small Business Journal*, 25/2: 152-172.
- ARDICHVILI, Alexander/GASPARISHVILI, A. (2003), "Russian and Georgian Entrepreneurs and Non - Entrepreneurs: A Study of Value Differences," *Organization Studies*, 24/1: 29-46.
- ATALAY, A. (2003), "Geçiş Ekonomilerinde Devletin Ekonomik Roller, Görevleri ve KOBİ'lerin Durumu," *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları - 41. Seri* (İstanbul: Maliye Araştırma Merkezi Yayını).
- AUDRETSCH, D.B. (2002), "Entrepreneurship: A Survey of the Literature;" *European Commision Enterprise Directorate General* (Brussels).
- AUDRETSCH, D.B./THURIK, R. (2001), "Linking Entrepreneurship to Growth," *OECD Science, Technology and Industry Working Paper*, 2001/2, OECD Publications, doi:10.1787/736170038056: 1-34.
- AUDRETSCH, D.B./KEILBACH, M. (2004), "Does Entrepreneurship Capital Matter?," *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28/5: 419-429.
- BARON, R.A. (1998), "Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Enterpreneurs Think Differently than Other People," *Journal of Business Venturing*, 13/4: 275-294.
- BAŞÇAVUŞOĞLU - MOREAU, ELİF (2008), "Entrepreneurship and National System of Innovation: An Empirical Analysis," <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=3723&cf=29>, erişim tarihi: 17.12.2008
- BAYKAL, N.A./GÜNEŞ, E. (2004), "Effectiveness of SMEs in Turkish Economy and Agricultural Sector," *International Journal of Management and Entreprise Development*, 1/4: 359-374.
- BECK, T./DEMİRGÜÇ - KUNT A./LEVINE, R. (2005), "SME's Growth and Poverty: Cross - Country Evidence," *Journal of Economic Growth*, 10/3: 199-229.
- BECK, U. (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity* (London: Sage Pub.).
- BEGLEY, T.M./BOYD, D.P. (1987), "A Comparison of Entrepreneurs and Managers of Small Business Firms," *Journal of Management*, 3/1: 99-108.
- BEGLEY, T.M./TAN, W.L. (2001), "The Socio - Cultural Enviroinment for Entrepreneurship: A Comparison Between East Asian and Anglo - Saxon Countries," *Journal of International Business Studies*, 31/3: 537-553.

- BENZING, C./CHU, H.M./KARA, O. (2009), "Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors, and Problems," *Journal of Small Business Management*, 47/1: 58-91.
- BOSMA, N./ZOLTAN J. A./AUTIO, E./CODURAS, A./LEVIE, J. (2008), *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report* (London: Bobson College).
- BRITTON, John N.H. (1989), "A Policy Perspective on Incremental Innovation in Small and Medium Sized Enterprises," *Entrepreneurship & Regional Development*, 1/2: 179-190.
- BROUWER, M. T. (2002), "Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development," *Journal of Evolutionary Economics*, 12/1: 83-105.
- BUĞRA, Ayşe (1997), *Devlet ve İşadamları* (İstanbul: İletişim Yayınları).
- BUSENITZ, Lowell L./LAU, C.M. (1996), "A Cross - Cultural Cognitive Model of New Venture Creation," *Entrepreneurship Theory & Practices*, 20/4: 25-39.
- BUSENITZ, Lowell L./BARNEY, J.B. (1997), "Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision - Making", *Journal of Business Venturing*, 12/1: 9-30.
- CARLAND, James W./HOY, F./BOULTON, W./CARLAND, J.A.C. (1984), "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization," *Academy of Management Review*, 9/2: 354-359.
- CARLAND, James E./KOIRANEN (1997), "The Exportation of American Model of Entrepreneurship: Reality or Illusion? A Comparative Trait Study American and Finnish Entrepreneurs," *42th International Council of Small Business World Conference*, San Francisco, <http://sbauer.uca.edu/research/icsb/1997/pdf/26.pdf>, erişim tarihi: 16.11.2007.
- CARSRUD, A.L./JOHNSON, R.W. (1989), "Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective," *Entrepreneurship and Regional Development*, 1/1: 21-31.
- CASTELLS, M. (2005), *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür - Cilt 1: Ağ Toplumunun Yükselişi* (İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları) (Çev. E.Kılıç).
- CHIAO, Y.C./YANG, K.P./YU, C.M.J. (2006), "Performance, Internationalization and Firm Specific Advantages of SMEs in a Newly-Industrialized Economy," *Small Business Economics*, 26/5: 475-492.
- CHU, H.M./BENZING, C./MCGEE, C. (2007), "Ghanaian and Kenyan Entrepreneurs: A Comparative Analysis of Their Motivations Success Characteristics and Problems," *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12/3: 295-322.
- COLLINS, R. (1986), *Weberian Sociological Theory* (Cambridge: Cambridge University Press).
- COŞKUN, Recai/ALTUNIŞIK, R. (2002), "Management's Concerns about the Issues Faced by Turkish SMEs," *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 8/6: 272-291.
- ÇAKAR, Nigar D. (2006), "Enchancing Innovation Capability through Human Resource Practices: An Empirical Study in Turkish SMEs," *South-East Europe Review for Labour and Social Affairs*, No: 2006/4: 109-126.
- ÇETİNDAMAR, Dilek (2005), "Policy Issues for Turkish Entrepreneurs," *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 5/3-4: 187-205.
- DALLAGO, Bruno (2000), "The Organizational and Productive Impact of Economic System: The Case of SMEs," *Small Business Economics*, 15/4: 303-319.
- DAS, T.K./TENG, B.S. (1998), "Time and Entrepreneurial Risk Behavior," *Entrepreneurship Theory & Practice Journal*, 22/1: 69-88.
- DAVIDSON, Par (2005), *Researching Entrepreneurship* (Berlin, Springer).
- DEACA (Danish Enterprise and Construction Authority) (2006), *Entrepreneurs Index - 2006*, [http://ebst.dk/file/8263/index\\_entrepreneurship\\_2006.pdf](http://ebst.dk/file/8263/index_entrepreneurship_2006.pdf), erişim tarihi: 14.11.2007.

- DEMİRGİL, H. (2005), "Parametric Olmayan (Non-parametric) Hipotez Testleri," Ş.KALAYCI (eds.) *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Testleri* (Ankara: Asil Yayın Dağıtım).
- DIMITRATOS, P./LIOUKAS, S./CARTER, S. (2004), "The Relationship Between Entrepreneurship and International Performance: The Importance of Domestic Environment," *International Business Review*, 13/1: 19-41.
- DODD, Sarah D./ANDERSON, A. R. (2007), "Mumpsimus and the Myting of the Individualistic Entrepreneur," *International Small Business Journal*, 25/4: 341-360.
- DREW, Stephen (2003), "Strategic Uses of E-Commerce by SMEs in the East England," *European Management Journal*, 21/1: 79-88.
- DUBETSKY, A. (1976), "Kinship, Primordial Ties and Factory Organization in Turkey: An Anthropological View," *International Journal of Middle East Studies*, 7/3: 433-451.
- ELVEREN, Adem Y./KAR, M. (2005), "Turkey's Economic Integration into The EU: Challenges and Opportunities," *European Union Studies Association (EUSA) Ninth Biennial International Conference*, [http://aei.pitt.edu/3325/01/MKar\\_ve\\_AElveren\\_\(EUSA\\_2005\\_paper\).txt](http://aei.pitt.edu/3325/01/MKar_ve_AElveren_(EUSA_2005_paper).txt), Erişim Tarihi: 23.12.2008.
- ENTRIALGO, Montserrat/FERNANDEZ, E./VAZQUEZ, C.J. (2000), "Psychological Characteristics and Process: The Role of Entrepreneurship in Spanish SMEs," *European Journal of Innovation Management*, 3/3: 137-149.
- EUROPEAN COMMISSION (2004), *Helping to Create an Entrepreneurial Culture: A Guide on Good Practices in Promoting Entrepreneurial Attitudes and Skills through Education* (Luxembourg, EC Office for Official Pub.).
- EVANS, David S./LEIGHTON, S. (1989), "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship," *The American Economic Review*, 79/3: 519-535.
- FİKRET - PAŞA, S./KABASAKAL, H./BODUR, M. (2001), "Society, Organization & Leadership in Turkey," *Applied Psychology An International Review*, 50/4: 559-589.
- FREYTAG, A./THURIK, R. (2007), "Entrepreneurship and its Determinants in A Cross - Country Setting," *Journal of Evolutionary Economics*, 7/2: 117-131.
- FUREDI, Frank (2001), *Korku Kültürü* (İstanbul: Ayrıntı Yayınları) (Çev.: B. Yıldırım).
- GARTNER, William B. (1989), "Who is Entrepreneur? Is the Wrong Question," *American Journal of Small Business*, 12/4: 47-67.
- GARTNER, William B. (1990), "What are We Talking about when We Talk about Entrepreneurship," *Journal of Business Venturing*, 5/2: 15-28.
- GIDDENS, Anthony (1997), *Modernliğin Sonuçları* (İstanbul: Ayrıntı Yayınları) (Çev.: E. Kuşdil).
- GRAY, Colin (2002), "Entrepreneurship, Resistance to Change and Growth Small Firms," *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9/1: 61-72.
- GROTZ, R./BRAUN, B. (1993), "Networks, Milieux and Individual Firm Strategies: Empirical Evidence of an Innovative SME Environment," *Geografiska Annaler*, 75/3: 149-162.
- GUSEVA, A./RONA-TAS, A. (2001), "Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared," *American Sociological Review*, 66/5: 623-646.
- GÜROL, Yonca/ATSAN, Nuray (2006), "Entrepreneurial Characteristic amongst University Students: Some Insights for Entrepreneurship Education and Training in Turkey," *Education + Training*, 48/1: 25-38.
- HENDERSON, R. / ROBERTSON, M. (2000), "Who Wants to be Entrepreneur? Young Adult Attitudes to Entrepreneurship as a Career," *Career Development Journal*, 6/5: 279-28.
- HEYDEBRECK, Peter/KOLFSTEN, M./MAIER, J. C. (2000), "Innovation Support for New Technology Based Firms: The Swedish Teknopol Approach," *R & D Management*, 30/1: 89-100.
- HOFSTEDE, Geert (1994), *Culture's Consequences* (London: Sage Pub.).
- HOFSTEDE, Geert/NOORDAHAVEN, N.G./THURIK, A.G./UHLANER, R.M./WENNEKERS, A.R.M./WILDEMAN, R.E. (2003), "Culture's Role on Entrepreneurship: Self - Employment out

- of Dissatisfaction," BROWN, Terrence E./ULIJN, J. (eds), *Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction Between Technology, Progress and Economic Growth* (Cheltenham: Edward Elgar Pub.): 162- 203.
- JONES, Oswald/CARDOSO, C.C./BECKINSALE, M. (1997), "Mature SMEs and Technological Innovation: Entrepreneurial Networks in United Kingdom and Portugal," *International Journal of Innovation Management*, 1/3: 201-227.
- KAHNEMAN, D./LOVALLO, D. (1993), "Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking," *Management Science*, 39/1: 17-31.
- KAMALANABHAN, T.J./SUNDER, D.L./MANSHOR, A.T. (2006), "Evaluation of Entrepreneurial Risk - Taking using Magnitude of Loss Scale," *Journal of Entrepreneurship*, 15/1: 37-46.
- KANBUR, S.M.R. (1982), "Entrepreneurial Risk Taking, Inequality, and Public Policy: An Application of Inequality Deceomposition Analysis to the General Equilibrium Effects of Progressive Taxation," *The Journal of Political Economy*, 90/1: 1-21.
- KARABATİ, S./SAY, A.I. (2005), "Relating Work Values to Society Values: Evidence from the Turkish Business Context," *Journal of Cross Cultural Management*, 12/2: 85-107.
- KARADENİZ, Esra/ÖZDEMİR, Özlem (2009), "Entrepreneurship in Turkey and Developing Countries: A Comparison of Activities, Characteristics, Motivation and Environment for Entrepreneurship," *MIBES Transactions*, 3/1: 35-51.
- KILHSTROM, Richard/LAFFONT, J.J. (1979), "A General Equilibrium Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion," *Journal of Political Economy*, 87/4: 719-748.
- KIRBY, D.A./FAN, Y. (1995), "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture*, 3/3: 245-260.
- KEYDER, Ç. (2004), *Türkiye’de Devlet ve Sınıflar* (İstanbul: İletişim Yayınları).
- KNIGHT, Frank H. (1971), *Risk, Uncertainty and Profit* (Chicago: Chicago University Press).
- KOZAN, M. Kamil (2002), "Subcultures and Conflict Managemet Style," *Management International Review*, 42/1: 89-105.
- KOZAN, M.K./ÖKSOY, D./ÖZSOY, O. (2006), "Growth Plans of Small Business in Turkey: Individual and Enviromental Influence," *Journal of Small Business Management*, 44/1: 114-129.
- LEE, Sang M./PETERSON, S.J. (2000), "Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness," *Journal of World Business*, 35/4: 401-416.
- LE ROY, S.F./SINGELL, L. D. (1987), "Knight on Risk and Uncertainty," *The Journal of Political Economy*, 95/2: 394-406.
- LICHT, A. N./SIEGEL, J.I. (2006), "The Social Dimensions of Entrepreneurship," CASSON,M./YEUNG B. (eds.), *Oxford Handbook of Entrepreneurship* (Oxford: Oxford University Press): 511-539.
- LITTUNEN, Hannu (2000), "Entrepreneurship and the Characteristics of Entrepreneurial Personality," *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6/6: 295-309.
- LIEWELLYN, D.J./WILSON, K.M. (2003), "The Controversial Role of Personality Traits in Entrepreneurial Psychology," *Education + Training*, 45/6: 341-345.
- MACDONALD, K.M. (1995), *The Sociology of Professions* (London:Sage Pub.).
- MARCH, J.G./SHAPIRA, Z. (1987), "Managerial Perspectives on Risk and Risk - Taking," *Management Sciences*, 33/11: 1404-1418.
- McCHARTY, Breda (2000), "The Cult of Risk Taking and Social Learning: A Study of Irish Entrepreneurs," *Management Decision*, 36/8: 563-574.
- McCLELLAND, D. (1961), *The Achieving Society* (New Jersey: D. Van Nostrand Company).
- McGRATH, Rita/MacMILLAN, I. (1992), "More Like each other Anyone Else? A Cross - Cultural Study of Entrepreneurial Perceptions," *Journal of Business Venturing*, 7/5: 419-429.

- McGRATH, Rita/MacMILLAN, I./SCHEINBERG, S. (1992), "Elitists, Risk Takers, and Rugged Individualist? An Exploratory Analysis of Cultural Differences Between Entrepreneurs and Non - Entrepreneurs," *Journal of Business Venturing*, 7/2: 115-135.
- MITCHELL, Ronald K./SMITH, J.B./MORSE, E.A./SEAWRIGHT, K.W./PAREDO, A.M./McKENZIE, B. (2002), "Are Entrepreneurial Cognitions Universal? Assessing Entrepreneurial Cognitions Across Cultures," *Entrepreneurship Theory & Practices*, 26/4: 4-32.
- MORCK, Randall/YEUNG, B. (2003), "Agency Problems in Large Family Business Groups," *Entrepreneurship Theory & Practice*, 27/4.
- MORRIS, M.H./DAVIS, D.L./ALLEN, J.W. (1994), "Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross - Cultural Comparisons of the Importance of Individualism and Collectivism," *Journal of International Business Studies*, 25/1: 65-89.
- NEELANKAVIL, J.P./MARTHUR, A./ZHANG, Y. (2002), "Determinants of Managerial Performance: A Cross Cultural Comparison of Perceptions of Middle - Level Managers in Four Countries," *Journal of International Business Studies*, 31/1: 121-140.
- NIJKAMP, P. (2003), "Entrepreneurship in a Modern Network Economy," *Regional Studies*, 37/4: 395-405.
- NOOTEBOOM, Bart (1993), "Innovation and Diffusion in Small Firms: Theory and Evidence," *Small Business Economics*, 6/5: 327-347.
- OECD (2004), *Small and Medium - Sized Enterprises in Turkey: Issues and Policies* (Paris).
- OKECHUKU, Chike/MAN, V.Y.W (1991), "Comparison of Managerial Traits in Canada and Hong Kong," *Asia Pacific Journal of Management*, 8: 223-235.
- O'REAGAN, Nicholas/GHOBADIAN, A./SIMS, M. (2006), "Fast Tracking Innovation in Manufacturing SMEs," *Technovation*, 26/2: 251-261.
- ÖZKAN, Şule/GÜNDOĞDU, F./EMSEN, Ö.S./AKSU, H. (2003), "Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi üzerine Bir Uygulama," *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 58/4: 145-172.
- PALICH, L.E./BAGBY, D.R. (1995), "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk Taking: Challenging Conventional Wisdom," *Journal of Business Venturing*, 10/6: 425-438.
- PALMER, M. (1971), "The Application of Psychological Testing to Entrepreneurial Potential," *California Management Review*, 13/1.
- PISSARIDES, Francesca (1999), "Is Lack of Funds the Main Obstacle to Growth? EBRD's Experience with Small -and Medium - Sized Business in Central and Eastern Europe," *Journal of Business Venturing*, 14/5-6: 519-539.
- PÜTZ, Robert (2003), "Culture and Entrepreneurship - Remarks on Transculturality as Practice," *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 94/5: 554-563.
- RALSTON, David A./GUSTAFSON, D.J./CHEUNG, F./TERPSTRA, R.H. (1993), "Differences in Managerial Values: A Study of U.S., Hong Kong and PRC Managers," *Journal of International Business Studies*, 24/2: 249-275.
- RAUCH, Andreas/FRESE, M. (2000), "Psychological Approaches to Entrepreneurial Success: A General Model and Overview of Findings," COOPER, C.L. / ROBERTSON, I. T. (eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (Chichester: Wiley):101-142.
- REIMER, S. (1998), "Working in a Risk Society," *British Geographers*, 23: 116-127.
- ROBERTSON, Paul L. (2003), "The Role of Training and Skilled Labour in the Success of SMEs in Developing Economies," *Education + Training*, 45/8-9: 461-473.
- ROBINSON, P./HAYNES, M. (1991), "Entrepreneurship Education in America's Major Universities," *Entrepreneurship Theory & Practice Journal*, 15/3: 41-52.
- RUTHERFORD, Matthew W./BULLER, P.F./McMULLEN, P.R. (2003), "Human Resources Management Problems over the Life Cycle of Small to Medium - Sized Firms," *Human Resources Management*, 42/4: 321-335.

- SADLER-SMITH, Eugene/HAMPSON, Y./CHASTON, I./BADGER, B. (2003), "Managerial Behavior, Entrepreneurial Style, and Small Firm Performance," *Journal of Small Business Management*, 41/1: 47-67.
- SAYIN, Meral/FAZLIOĞLU, M. AKAN (1997), *Avrupa Birliği'nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları*, (Ankara: KOSGEB)
- SCHERER, Robert F./ADAMS, J.S./WIEBE, F.A. (1989), "Developing Entrepreneurial Behaviours: A Social Learning Theory Perspective," *Journal of Organizational Change Management*, 2/3: 16-27.
- SENNET, Richard (2002), *Karakter Aşınması* (İstanbul: Ayrıntı Yayınları) (Çev. B. Yıldırım).
- SHEPHERD, D.A./KRUEGER, N.F. (2002), "An Intentions - Based of Entrepreneurial Teams' Social Cognition," *Entrepreneurship Theory & Practice*, 27/2: 167-185.
- SINGH, J.V. (1986), "Performance, Slack, and Risk Taking in Organizational Decision Making," *Academy of Management Journal*, 29/3: 562-585.
- SHANE, Scott (1993), "Cultural Influences on National Rates of Innovation," *Journal of Business Venturing*, 8/1: 59-73.
- SHAVER, G.K./SCOTT, L.R. (1991), "Person, Process Choice: The Psychology of New Venture Creation," *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16/1: 23-45.
- SMITH, Peter B. (1992), "Organizational Behaviour and National Cultures," *British Journal of Management*, 3/1: 39-51.
- SOUDEK, W.E./JENNSSEN, S.A (2003), "Management Practices Influencing New Product Success and Failure in the United States and Scandinavia: A Cross - Cultural Comparative Study," *Journal of Product Innovation Management*, 16/2: 183-203.
- STEWART, Wayne H./WATSON, W.E./CARLAND, J.C./CARLAND, J.W. (1998), "A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison of Entrepreneurs, Small Business Owners, and Corporate Managers," *Journal of Business Venturing*, 14/2: 189-214.
- STOREY, D. (1994), *Understanding the Small Business Sector* (London: Routledge).
- SUNG, J./HANNA, S. (1996), "Factors Related to Risk Tolerance," *Financial Counseling and Planning*, 7: 11-20.
- TAN, Justin (2001), "Innovation and Risk Taking in Transitional Economy: A Comparative Study of Chinese Managers and Entrepreneurs," *Journal of Business Venturing*, 16/4: 359-376.
- THOMAS, A.S./MUELLER, S. (2000), "A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture," *Journal of International Business Studies*, 31/2: 287-301.
- THORTON, P. H. (1999), "The Sociology of Entrepreneurship," *Annual Review of Sociology*, 25: 19-46.
- THURIK, R./CARRE, M.A./VAN STEL, A./AUDRETSCH, D.B. (2007), "Does Self - Employment Reduce Unemployment," *Journal of Business Venturing*, 23/6: 673-686.
- TÜSİAD (2002), *Türkiye'de Girişimcilik* (İstanbul: TÜSİAD).
- ULHOI, J.P. (2005), "The Social Dimensions of Entrepreneurship," *Technovation*, 25/1: 939-946.
- VAN PRAAG, C.M. (1999), "Some Classic Views on Entrepreneurship," *De Economist*, 147/3: 311-335.
- VAN PRAAG, C.M./RAMER, J.S. (2000), "The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion," *Economica*: 24-62.
- ULIJN, Jan/BROWN, T. E. (2004), "Innovation, Entrepreneurship and Culture, a Matter Interaction Between Technology, Progress and Economic Growth? An Introduction," BROWN, Terrence E. / ULIJN, J. (eds.), *Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction Between Technology, Progress and Economic Growth* (Cheltenham: Edward Elgar Pub.): 1- 38.
- ÜLGENER, Sabri (1991), *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası* (İstanbul: Der Yayınları).

- VERHEUL, Ingrid/WENNEKERS, S./AUDRETSCH, D./THURİK, R. (2002), *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture*, <http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/H200016.pdf> , erişim tarihi:16.11.2008.
- WEBER, M. (1999), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* (Ankara: Ayraç Yayınları) (Çev.: Z. Gürata).
- XIAO, J.J. vd. (2001), "Attitude toward Risk and Risk Taking Behavior of Business - Owning Families," *The Journal of Consumer Affairs*, 35/2: 307-325).