

# İMKÂN DEĞİL, MECBURİYET: ZORUNLU GİRİŞİMCİLİK

Dr. Öğr. Üyesi Muhammet Tortumlu

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Spor Bilimleri Fakültesi,  
Spor Yöneticiliği Bölümü

[mtortumlu@mehmetakif.edu.tr](mailto:mtortumlu@mehmetakif.edu.tr), ORCID: [0000-0002-7245-1017](https://orcid.org/0000-0002-7245-1017)

## ÖZ

Zorunlu girişimcilik, bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, genellikle işsizlik ve ekonomik zorluklar nedeniyle girişimci olmaya yönelmeleridir. Bu çalışma, zorunlu girişimciliğin avantajları, büyüme ile ilişkisi, gelişmekte olan ülkelerdeki rolü, fırsat girişimciliği ile karşılaştırılması, ortaya çıkış nedenleri ve sonuçları ile Türkiye bağlamındaki durumunu kapsamlı biçimde incelemiştir. Çalışmada zorunlu girişimciliğin bireylere ekonomik istikrar sağlama ve sosyal hayatta kalma açısından önemli bir avantaj sunarken, kurumsal ve makro veriler açısından büyüme ve yenilikçilik kapasitesini sınırladığı görülmüştür. Gelişmekte olan ülkelerde zorunlu girişimciliğin yaygınlığının yüksek olduğu, bunun sosyoekonomik koşullar ve yapısal sorunlarla doğrudan ilişkili olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca, zorunlu girişimcilik ile fırsat girişimciliği arasındaki farkların işletme performansı ve sürdürülebilirlik üzerinde belirleyici olduğu anlaşılmıştır. Çalışma, Türkiye’de zorunlu girişimciliğin yaygınlığını destekleyen işsizlik, kayıt dışılık ve sosyal güvencesizlik gibi yapısal problemlerinin önemini vurgularken, bu tür girişimciliğin büyüme ve kalkınma üzerindeki sınırlamalarını da gözler önüne sermektedir. Son olarak, zorunlu girişimciliğin azaltılması ve girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi için istihdam politikaları, sosyal güvenlik sistemlerinin geliştirilmesi, mesleki eğitim ve finansmana erişimin artırılması gibi stratejik öneriler sunulmuştur. Ayrıca, zorunlu girişimcilik alanında daha fazla araştırma yapılması gerektiği, böylece politika ve uygulamaların daha etkin ve kapsayıcı hale getirilebileceği vurgulanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik, Zorunlu Girişimcilik, Fırsat Girişimciliği, Motivasyon.

**JEL Kodları:** M10, M13

Gönderim Tarihi: 23.05.2025; Kabul Tarihi: 13.09.2025  
Copyright © İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi

## NOT A CHOICE, BUT A NECESSITY: NECESSITY ENTREPRENEURSHIP

### ABSTRACT

Necessity entrepreneurship refers to individuals engaging in entrepreneurial activities primarily to meet their basic needs, often driven by unemployment and economic hardship. This study provides a comprehensive analysis of necessity entrepreneurship, examining its advantages, relationship with economic growth, role in developing countries, comparison with opportunity entrepreneurship, underlying causes and outcomes, and its specific context in Turkey. The findings indicate that while necessity entrepreneurship offers individuals economic stability and a means of social survival, it also tends to limit innovation and growth capacity at institutional and macroeconomic levels. The prevalence of necessity entrepreneurship in developing countries is shown to be closely linked to socioeconomic conditions and structural challenges. Furthermore, the differences between necessity and opportunity entrepreneurship are found to significantly influence business performance and sustainability. The study highlights Turkey's structural issues—such as unemployment, informality, and lack of social security—that contribute to the widespread nature of necessity entrepreneurship and its constraining effects on economic development. Finally, the study proposes strategic recommendations to reduce necessity entrepreneurship and strengthen the entrepreneurial ecosystem, including the development of employment policies, enhancement of social security systems, improvement of vocational training, and better access to finance. It also emphasizes the need for further research in this area to inform more effective and inclusive policies and practices.

**Keywords:** Entrepreneurship, Necessity Entrepreneurship, Opportunity Entrepreneurship Motivation.

**JEL Codes:** M10, M13

## 1. GİRİŞ

Girişim oluşturma kararı üzerine bugüne dek çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu çalışmaların önemli bir kısmı, bireylerin kişisel hedeflerine ulaşma motivasyonu ile hareket ettikleri ve bu süreçte destekleyici yapılarla çevrelendikleri varsayımı üzerine inşa edilmiştir. Ancak bu varsayımlar, girişimciliği gönüllü ve planlı bir seçim süreci olarak sunarken, tüm işletmelerin aynı şartlar ve imkanlarda doğmadığı gerçeğini göz ardı edebilmektedir. Esasen, girişimcilik faaliyetleri, bireylerin kişisel özellikleri kadar içinde bulundukları ekonomik, sosyal ve kurumsal bağlamlardan da etkilenmektedir (Huang vd., 2023; Puente vd., 2019; Weber vd., 2023; Mueller ve Pieperhoff, 2023; Block vd., 2015).

Özellikle işsizlik, yoksulluk ve sosyal güvencesizlik gibi ekonomik baskıların yoğun olduğu gelişmekte olan ülkelerde, bireyler çoğu zaman girişimciliğe bir tercih değil, bir zorunluluk olarak yönelmektedir. Tüm kapılar kapandığında, gelir elde etmenin başka bir yolu kalmadığında, serbest meslek girişimciliğe dönüşmekte ve bir “hayatta kalma stratejisi” olarak ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, bireyin girişimcilik motivasyonunun fırsat mı yoksa zorunluluk temelli mi olduğu oldukça belirleyici hale gelmektedir.

21. yüzyılın başından bu yana dünya ekonomisi, 2008 küresel finans krizi, Euro bölgesi borç krizi ve son olarak COVID-19 pandemisi gibi ardışık şoklarla sarsılmıştır (Lim vd., 2024). Bu krizler, ekonomik büyümenin yavaşlamasına, gelir eşitsizliğinin derinleşmesine ve özellikle işsizliğin artmasına neden olmuştur. Bu ortamda, yalnızca istihdam yaratmayı hedefleyen politikalar yetersiz kalmış; hükümetler, bireyleri iş arayanlardan çok iş yaratan aktörlere dönüştürmenin yollarını aramaya başlamıştır. Bu doğrultuda, girişimcilik yalnızca ekonomik bir seçenek değil, aynı zamanda bir politika aracı olarak da daha görünür hale gelmiştir. Özellikle eğitim sisteminde, bireylerin girişimcilik kapasitesini geliştirmeye yönelik programlara olan ilgi ve yatırımlar belirgin şekilde artmıştır.

Ancak girişimciliği teşvik eden bu politikaların arka planında, bireylerin hangi saiklerle girişimci olduğu konusu çoğu zaman geri planda kalmaktadır. Bu noktada, girişimcilik faaliyetlerinin tek bir motivasyonla açıklanamayacağı ve bireylerin sosyal, psikolojik ve ekonomik nedenlerle bu yola başvurdıkları gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır. Dolayısıyla, bireyleri zorunlu olarak girişimciliğe yönelten faktörlerin anlaşılması gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, zorunlu girişimciliğin kavramsal açıklamasını, büyümeyle ilişkisini, gelişmekte olan ülkelerdeki yerini, fırsat girişimciliğinden farklarını, ortaya çıkış nedenlerini ve sonuçlarını çok yönlü olarak incelemek; bu olgunun Türkiye bağlamında kendine özgü dinamiklerini değerlendirmektir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Zorunlu Girişimcilik

Girişimcilik, sosyoekonomik bir faaliyet olarak, bir ülkenin hem ekonomik büyümesine hem de sosyal gelişimine önemli katkılar sağlar. Sürekli yenilik ve teknolojik ilerlemeler sayesinde, girişimcilik hem az gelişmiş hem

gelişmekte olan hem de gelişmiş ekonomilerde kritik bir rol oynamaya devam etmektedir (Rodrigues ve AC Teixeira, 2020).

Girişimcilik süreci, birey ile çevresi arasındaki çok boyutlu bir etkileşimin ürünüdür (Matos ve Hall, 2021). Bu süreç her birey için farklı bir motivasyonla başlayabilir. Cohen ve diğerleri (2020), girişimcilik güdülerini dört ana başlık altında sınıflandırmıştır: ilerleme fırsatları, gelir seviyesi, bireysel mücadele ve toplumsal katkı. Benzer şekilde, Antonioli ve diğerleri (2016), bu güdülerini içsel ve dışsal faktörler ekseninde açıklarken, girişimcilik motivasyonlarını belirlemede itme-çekme kuramına atıf yapmışlardır.

Bununla birlikte, girişimcilik güdülerini en yaygın biçimde iki ana kategoriye ayıran Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM) çerçevesi literatürde önemli bir yere sahiptir. GEM, bireylerin ya fırsatları değerlendirme amacıyla ya da geçim ihtiyaçları nedeniyle girişimci olduklarını belirleyerek "fırsat girişimciliği" ve "zorunlu girişimcilik" kavramlarını kullanmıştır. Zorunlu girişimciliğin, özellikle işsizliğin azaltılması ve geçim kaynaklarının çeşitlendirilmesi bağlamında önemli bir rol oynadığı belirtilirken (Sendra-Pons vd., 2022), fırsat girişimciliği ise yenilikçilik, rekabetçilik ve sürdürülebilir ekonomik büyüme gibi hedeflere katkı sağlayan bir yapıda olduğu ileri sürülmüştür (Cervelló-Royo vd., 2020).

Dencker ve diğerleri (2021), zorunlu girişimciliğinin temelinde bireylerin en temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir zorunluluk olduğunu belirtir. Yani, bu tür girişimcilik, kişinin hayatta kalmak için gerekli olan temel fizyolojik ihtiyaçları (örneğin, yiyecek, barınma) veya güvenlik ihtiyaçlarını (örneğin, istikrar, iş güvencesi) sağlama çabasından kaynaklanır. Zorunlu girişimciliğinin hangi tür ihtiyaca dayandığı ise, içinde bulunulan ekonomik ve sosyal koşullara bağlıdır.

Gelişmekte olan ülkelerde, çoğunlukla en temel fizyolojik ihtiyaçlar baskın olduğundan, bireyler bu ihtiyaçlarını karşılamak için iş kurmak zorunda kalır. Buna karşılık, gelişmiş ülkelerde ise daha çok güvenlik ve istikrar arayışı, zorunlu girişimciliğinin itici gücü olabilir. Bu durumda, bir kişinin girişimcilik kararında, önce en temel ihtiyaçlarını karşılaması gerekir. Ancak bu temel ihtiyaçlar karşılandıktan sonra, aidiyet, saygı görme veya kendini gerçekleştirme gibi daha yüksek düzeydeki ihtiyaçlar ve hedefler ön plana çıkar. Başka bir deyişle, zorunlu girişimciliği, bireyin sadece hayatta kalmak için hareket ettiği ve daha ileri düzey motivasyonların henüz gündeme gelmediği bir süreçtir.

Zorunlu girişimciler, genellikle işsizlik, ekonomik baskı ya da sınırlı istihdam olanakları nedeniyle girişimciliğe yönelirler. Bu bireyler, iş kurma sürecine yeterli planlama süresi veya kaynak erişimi olmaksızın adım atmak zorunda kalabilirler (Dencker vd., 2021). Dolayısıyla, farklılaştırılmış ürün veya hizmet geliştirme olanakları kısıtlıdır ve girişimleri daha çok hayatta kalma odaklıdır. Amorós ve diğerleri (2019)'nın da belirttiği gibi, girişimcilik motivasyonları yalnızca bireysel değil, aynı zamanda toplumsal ve ekonomik etkiler yaratabilecek güçtedir.

Zorunlu girişimcilik, genellikle kaynakların kısıtlı olduğu ve dış baskıların yüksek olduğu koşullarda ortaya çıksa da girişimcinin yönelim ve strateji becerilerinin burada da uygulanması mümkündür. Böyle durumlarda girişimciler, yenilikçi yaklaşımlar geliştirerek, risk almayı göze alarak ve rekabetçi piyasa koşullarına karşı proaktif davranarak işlerini sürdürülebilirler (Liu ve Huang, 2020).

Bu durum, zorunlu girişimciliğin, zorlu ve sınırlı kaynaklarla mücadele eden bir ortam olmasına rağmen, girişimci stratejilerin etkili biçimde kullanılması halinde değer yaratmaya ve başarıya ulaşmaya olanak tanıdığını gösterir. Girişimci yönelimlerini benimseyen zorunlu girişimciler, değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilir, rekabet avantajı elde edebilir ve böylece işletmelerini büyütebilirler.

## 2.2. Zorunlu Girişimcilikte Büyüme Eğilimleri ve Politikalar

Girişimcilik literatüründe, bir girişimcinin işini büyüme arzusu, işletmenin başarısı üzerinde belirleyici bir etken olarak öne çıkmaktadır. Huggins, Prokop ve Thompson (2017), bu büyüme motivasyonunun sadece bireysel düzeyde ekonomik başarıyı etkilemekle kalmadığını, aynı zamanda daha geniş ölçekte toplumsal ve ekonomik kalkınma üzerinde de etkili olduğunu vurgulamaktadır (Thornton, Ribeiro-Soriano ve Urbano, 2011; Amorós vd., 2016).

Ancak, girişimciliğin bu olumlu etkileri, girişimcinin motivasyonuna göre farklılaşabilmektedir. Özellikle zorunluluk temelli girişimcilerin, fırsat girişimcilerine kıyasla işletmelerini büyüme yönündeki eğilimlerinin daha düşük olduğu belirtilmektedir. Bu durum, bu tür girişimcilerin kurduğu işletmelerin uzun vadeli büyüme ve kurumsallaşma hedeflerinden çok, kısa vadede geçim sağlama amacı taşıyan küçük ölçekli faaliyetler olma eğiliminde olduğunu göstermektedir (Thurik vd., 2007; Terjesen ve Szerb, 2008).

Bu bağlamda, zorunlu girişimcilik çoğu zaman düşük üretkenliğe sahip, sınırlı büyüme potansiyeli taşıyan bir faaliyet biçimi olarak değerlendirilmekte; bu da bazı politika yapıcılar açısından bu girişimcileri, ekonomik katkısı sınırlı olan aktörler olarak görme eğilimini beraberinde getirmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, bu girişimci grubu ciddi bir istihdam kaynağı olmakla birlikte, ekonomik büyümeye katkılarının sınırlı olması nedeniyle daha derinlemesine analiz gerektiren bir yapı arz etmektedir (Rosa, Kodithuwakku ve Balunywa, 2006).

Öte yandan, zorunlu girişimciliğin homojen bir yapı olmadığını savunan araştırmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalara göre, tüm zorunlu girişimciler düşük büyüme hedeflerine sahip değildir. Aksine, bazı bireyler başlangıçta zorunluluktan girişimcilğe adım atmış olsalar da zamanla işlerini büyütmeye yönelik güçlü arzular geliştirebilirler. Bu durum, zorunlu girişimciliğin sanıldığı kadar durağan ve üretkenlikten yoksun bir kategori olmadığını, içsel olarak çeşitlilik barındırdığını göstermektedir (Williams, 2009; Block ve Sandner, 2009).

Bu çerçevede, girişimciliğin sadece başlangıç motivasyonu ile sınıflandırılması yetersiz kalabilir. Girişimcilerin büyüme potansiyelleri ve

hedefleri; bilgiye erişim, finansman olanakları, kurumsal destek sistemleri ve sosyo-kültürel çevre gibi birçok faktörden etkilenmektedir. Bu nedenle, zorunlu girişimciliği salt düşük üretkenlik ekseninde tanımlamak, bu grubun heterojen doğasını ve zaman içindeki dönüşüm potansiyelini göz ardı etmek anlamına gelir.

Sonuç olarak, zorunlu girişimcilerin tümünün düşük büyüme hedeflerine sahip olduğu yönündeki genelleme yerine, bu grubun içindeki farklılıkları dikkate alan daha esnek ve katmanlı analizler geliştirmek gereklidir. Bu yaklaşım, sadece daha sağlıklı bir girişimcilik politikası oluşturmakla kalmaz; aynı zamanda kalkınma stratejilerinin de daha kapsayıcı olmasını sağlar.

### 2.3. Gelişmekte Olan Ülkelerde Zorunlu Girişimciliğin Dinamikleri

Gelişmekte olan ülkelerdeki haneler, iklim değişikliği, hızlı nüfus artışı, kentleşme ve sınırlı kaynaklar gibi çeşitli baskılar altında karmaşık ve değişken ekonomik koşullarla karşı karşıyadır (FAO, 2020). Buna ek olarak, kurumsallaşmış yolsuzluk, suç oranları ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar, hane gelirlerinin kısıtlanmasına yol açmaktadır (George vd., 2016; Åstebro, 2012). Bu koşullar, istihdam ve girişimcilik arasındaki mesleki tercihleri sınırlar. Çünkü mevcut iş fırsatları genellikle düşük ücretli veya değersiz olarak algılanmakta, dolayısıyla girişimcilik daha çok "ihtiyaç odaklı bir hayatta kalma yöntemi" olarak görülmektedir (Williams ve Gurtoo, 2012, s. 392).

Son yıllarda, girişimcilik motivasyonlarını açıklayan itme-çekme (push-pull) teorisi, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerde zorunlu ve fırsat girişimcilik arasındaki farkları anlamada yaygın şekilde kullanılmıştır (Dencker vd., 2021). Bu yaklaşıma göre, zorunlu girişimciler piyasalardaki fırsatlardan çekilmek yerine, zorlayıcı koşullar nedeniyle girişimciliğe yönelmiş kişilerdir (Dawson ve Henley, 2012; Block ve Wagner, 2010).

Gelişmekte olan ekonomilerde, özellikle kırsal alanlarda yaşayan haneler, insan, sosyal, finansal ve fiziksel sermaye gibi sınırlı kaynaklarını geçimlik tarım, kısa süreli ücretli işler ve ticaret gibi farklı faaliyetler arasında bölüştürerek yaşamlarını sürdürmeye çalışırlar (Mahama ve Maharjan, 2017; Blattman vd., 2013; Gautam ve Andersen, 2016). Ancak, bu bölgelerde hanehalkının girişimcilik faaliyetlerinin kapsamı, motivasyonları ve sonuçları hakkında sınırlı bilgi bulunmaktadır (Dencker vd., 2021).

Önceleri, Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi (1954) teorisi, zorunlu girişimciliğin çeşitliliğini açıklamak için kullanılmıştır. Bu yaklaşım, temel ihtiyaçlarını karşılamaya çalışan bireylerin farklı girişimcilik faaliyetlerine yöneldiği varsayımına dayanır. Ancak, bu varsayım temel ihtiyaçları karşılamaya çalışanların daha yüksek düzeydeki ihtiyaçlarını göz ardı eder. O'Donnell ve diğerleri (2021), motivasyonların birbirini dışlayan tek bir ihtiyaç türüne odaklanmaması gerektiğini belirtir. Bir kişi temel ihtiyaçlarını kısa ve orta vadede güvence altına alabildiğinde, dikkati daha üst düzey hedeflere kayabilir (O'Donnell vd., 2021).

## 2.4. Zorunlu Girişimcilik ve Fırsat Girişimciliği Arasındaki Farklar

Birçok araştırma, zorunlu girişimcilik ile fırsat girişimciliği arasındaki farklılıkların, örgütsel sonuçlar üzerinde önemli etkileri olduğunu ortaya koymuştur. Örneğin, Block ve Wagner (2010)'un Almanya'da yaptıkları çalışma, fırsat girişimcilerinin kazançlarının zorunlu girişimcilerinkinden daha yüksek olduğunu göstermiştir. Bu, fırsat girişimcilerinin daha karlı ve cazip iş fırsatlarından faydalandığını işaret eder. Benzer şekilde, Çin'de gerçekleştirilen bir çalışmada da fırsat girişimcilerinin elde ettiği gelirlerin, zorunlu girişimcilere kıyasla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum, girişimcilik motivasyonunun, iş performansı ve kazanç üzerinde belirleyici bir rol oynadığını göstermektedir.

Buna ek olarak, bazı akademik çalışmalar, zorunlu girişimcilerin geleceğe yönelik planlar yapmada daha isteksiz olduklarını ve işlerini büyütmek için daha az çaba harcadıklarını ortaya koymuştur. Öte yandan, Block ve Sandner (2009)'un Almanya'daki bir çalışmasında, her iki grup arasında serbest meslek süreleri bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır. Fakat İspanya'dan elde edilen verilere dayanan başka bir çalışmada, fırsat girişimcilerinin zorunlu girişimcilere göre işletmelerini daha uzun süre yaşatma eğiliminde olduğu; özellikle ekonomik kriz dönemlerinde bu farkın daha da belirginleştiği ortaya konmuştur.

Ekonomik büyüme bağlamında da zorunlu girişimcilik ile fırsat girişimciliğinin farklı etkileri bulunmaktadır. Fırsat girişimcileri, ekonomik açıdan elverişli dönemlerde iş kurmaya daha yatkındır; çünkü ekonomik özgürlük, bu girişimciler için güçlü bir itici motivasyon ve yeni iş fırsatlarına erişim sağlar. Araştırmalar, fırsat girişimciliğinin ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunduğunu ve bu nedenle politikaların, fırsat girişimciliğini destekleyecek şekilde yapılandırılması gerektiğini önermektedir. Buna karşılık, zorunlu girişimciler genellikle yüksek işsizlik oranlarının etkisiyle, başka iş olanaklarının yetersiz olduğu durumlarda kendi geçimlerini sağlamak üzere girişimcilik yapmaya zorlanırlar. Bu tür girişimciler, daha yüksek başarısızlık riski taşır, daha az yenilik yapar ve başkaları için daha az istihdam yaratırlar. Ayrıca, genellikle daha az karlı ve ekonomik etkisi sınırlı olan iş fırsatlarını tercih ederler. Bu nedenle, zorunlu girişimcilik, ekonomik kalkınma ve büyüme açısından fırsat girişimciliğine göre daha sınırlı bir katkı sunmaktadır.

Fırsat girişimcileri genellikle başka iş olanaklarına sahip bireyler olup, girişimcilik faaliyetini bir kariyer tercihi olarak görürler (Sautet, 2013). Buna karşın, zorunlu girişimciler, başka bir gelir kaynağı olmadığı için girişimciliği bir zorunluluk olarak benimserler (Weber vd., 2023). Bu noktada, kurumsal çevrelerin rolü de kritik hâle gelir. Örneğin, kamusal destek sistemlerinin zayıf olduğu veya kayıt dışı ekonominin yaygın olduğu ülkelerde, bireyler gayri resmi girişimcilik biçimlerine yönelmek zorunda kalabilirler (Williams vd., 2017).

Öte yandan, bu ikili ayrımın da eleştiriye açık yönleri bulunmaktadır. Literatürde bazı araştırmalar, bireylerin yalnızca zorunlu ya da fırsat motivasyonu ile hareket etmediğini, her iki motivasyonun aynı anda var

olabileceğini öne sürmektedir (Puate vd., 2019; Giacomini vd., 2011). Bu karmaşık yapıya rağmen, GEM'in ikili sınıflandırması, veri erişilebilirliği ve karşılaştırmalı analiz yapma kolaylığı nedeniyle hâlen pek çok araştırmacı tarafından kullanılmaya devam etmektedir (Fairlie ve Fossen, 2018; Amorós vd., 2021).

## 2.5. Zorunlu Girişimciliğin Nedenleri

Zorunlu girişimciliğin ortaya çıkışını açıklayan etkenler üç ana düzeyde incelenebilir: bireysel, örgütsel ve çevresel faktörler (Mueller ve Pieperhoff, 2023). Bu faktörler birbirleriyle etkileşim halinde olup, bireylerin zorunluluktan girişimci olmalarını tetikler. Bu faktörler tablo 1'deki gibi gösterilebilir.

**Tablo 1. Zorunlu Girişimciliğin Nedenleri**

| Öncelik Düzeyi  | Ana Faktörler                                 | Açıklama                                                                        |
|-----------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Bireysel</b> | Aile sorumlulukları ve gelenek                | Aile işini devralmak, finansal zorluklar nedeniyle girişimcilik                 |
|                 | Düşük eğitim ve sınırlı beceriler             | Eğitim seviyesi düşük bireylerin zorunlu girişimciliğe yönelmesi                |
|                 | Finansal zorluklar ve işsizlik                | İş kaybı, gelir eksikliği, hastalık ve alternatif iş imkânı olmaması            |
| <b>Örgütsel</b> | İşten çıkarılma ve iş güvencesizliği          | Yeniden yapılanma, işten çıkarma ve işyerindeki olumsuz koşullar                |
|                 | İş memnuniyetsizliği ve kariyer kısıtlamaları | Kariyer fırsatlarının azlığı, kötü çalışma ortamları                            |
| <b>Çevresel</b> | Yüksek işsizlik ve sosyal güvenlik eksikliği  | Az gelişmiş sosyal güvenlik ve işsizliğin teşviki                               |
|                 | Ayrımcılık ve önyargılar                      | Yaş, cinsiyet, göçmenlik ve sağlık durumuna bağlı ayrımcılık                    |
|                 | Sağlık sorunları                              | Hastalık veya engellilik nedeniyle iş piyasasından çekilme                      |
|                 | Coğrafi konum                                 | Kırsal alanlarda alternatiflerin azlığı, kentsel alanlarda farklı motivasyonlar |

**Bireysel düzeyde**, aileden gelen sorumluluklar ve zorunluluklar, özellikle göçmenler ve kadınlar arasında önemli bir rol oynar. Aile işletmesini devralmak ya da finansal zorluklar nedeniyle ücretli iş bırakılarak serbest meslek sahibi olunması sık rastlanan durumlardır (Basu, 1998; Orhan ve Scott, 2001). Kadınlarda, çocuk bakımı ve aile içi sorumluluklar, girişimciliğin esneklik sağlaması nedeniyle önemli bir itici güçtür (Atef ve Al-Balushi, 2015; Kasseeah ve Tandrayen-Ragoobur, 2016).

Eğitim seviyesi de belirleyici bir faktördür. Zorunlu girişimciler genellikle düşük eğitim veya sınırlı becerilere sahip bireylerdir; eğitim seviyesi yükseldikçe, girişimcilik motivasyonu fırsat odaklı girişimciliğe kaymaktadır (Olçay ve Kunday, 2017; Nasiri ve Hamelin, 2018). Ayrıca, dil engelleri gibi ek zorluklar, özellikle göçmenler arasında iş bulmayı zorlaştırarak zorunlu girişimciliği artırabilir (García-Cabrera vd., 2020).

Finansal zorluklar ise zorunlu girişimciliğin en güçlü tetikleyicilerindendir. İşsizlik, ani gelir kaybı, hastalık ve alternatif iş imkânlarının yetersizliği, kişileri geçimlerini sağlamak için zorunlu girişimciliğe iter (Isaga, 2019; Williams ve Gurtoo, 2012).

**Örgütsel düzeyde**, iş kaybı başlıca nedenlerden biridir. Yeniden yapılanma, küçülme ya da işten çıkarılma, özellikle kadınlarda zorunlu girişimciliği tetikleyen unsurlardandır (Zgheib, 2018). Ayrıca, iş yerindeki memnuniyetsizlik, kariyer olanaklarının sınırlılığı, bürokratik engeller ve kötü çalışma koşulları da bireylerin kendi işini kurma kararını destekler (Dawson ve Henley, 2012; Anderson vd., 2013).

**Çevresel faktörler** arasında ekonomik koşullar ve sosyal güvenlik sistemlerinin eksiklikleri bulunur. Yüksek işsizlik oranları ve az gelişmiş sosyal güvenlik yapıları, bireyleri maaşlı iş aramaktansa kendi işini kurmaya yönlendirebilir (Kim ve Cho, 2009). Ayrıca, ayrımcılık (yaş, cinsiyet, göçmenlik vb.) ve olumsuz toplumsal algılar, özellikle azınlık gruplarında zorunlu girişimciliğin artmasına neden olur (Adom ve Anambane, 2020; Hennekam, 2015).

Sağlık sorunları da girişimciliğin öncüllerinden biridir; hastalık veya engellilik nedeniyle iş piyasasından çekilmek zorunda kalan bireyler, esnek çalışma imkânı sunduğu için girişimciliği tercih eder (Kasseah ve Tandrany-Ragoobur, 2016; Price Schultz ve Achtenhagen, 2013). Son olarak, coğrafi konum da zorunlu girişimcilik üzerinde etkilidir. Kırsal alanlarda alternatif iş imkanlarının sınırlı olması zorunlu girişimcilik oranını artırırken, kentsel alanlarda fırsat girişimciliği daha yaygındır (Sohns ve Revilla Diez, 2018).

## 2.6. Zorunlu Girişimciliğin Sonuçları

Zorunlu girişimcilik, bireylerin piyasa koşulları, işsizlik ya da gelir yetersizliği gibi dışsal baskılarla girişimciliğe yönelmesini ifade eder. Literatürde bu girişimcilik türünün sonuçlarına dair çalışmalar sınırlı olsa da zihinsel ve fiziksel sağlık, iş üzerindeki etkiler ve ekonomik etkiler olmak üzere üç ana başlık altında incelenmiştir (Mueller ve Pieperhoff, 2023).

### **Zihinsel ve Fiziksel Sağlık**

Araştırmalar, girişimciliğin bireylerin yaşam memnuniyeti ve genel refah düzeyleri üzerinde farklı etkiler yarattığını ortaya koymaktadır. Özellikle kendi tercihiyle girişimci olan bireylerin, yani fırsat temelli girişimcilerin, yaşam doyumlarının daha yüksek olduğu ve girişimlerinden daha fazla tatmin sağladıkları görülmüştür (Zbierowski, 2014). Binder ve Coad (2013), bu bireylerin yaşam memnuniyetinde artış yaşadığını, ancak zorunlu girişimcilerde benzer bir artışın gözlemlenmediğini belirtmiştir.

Zorunlu girişimcilerin bir kısmı, başka bir iş imkânı olsaydı girişimciliği bırakıp yeniden ücretli bir pozisyonda çalışmayı tercih edeceklerini ifade etmiştir (Olca ve Kunday, 2017; Xavier-Oliveira, Laplume ve Pathak, 2015). Bu da onların girişimcilik sürecine gönüllü ve istekli şekilde değil, zorlayıcı koşullar altında dahil olduklarını göstermektedir.

Nikolova (2019), zorunlu girişimcilerin bağımsızlık ve esneklik gibi avantajlar sayesinde zihinsel sağlık açısından bazı olumlu sonuçlar elde edebileceğini, ancak fiziksel sağlık açısından bu faydanın görülmediğini vurgulamaktadır. Fırsat temelli girişimciler ise genellikle hem zihinsel hem fiziksel sağlık açısından daha olumlu sonuçlar yaşamaktadır. Yeni iş kuran bireylerin refah düzeylerinin, yerleşik girişimcilere kıyasla daha düşük olduğu bulunmuştur (Aguilar, García Muñoz ve Moro-Egido, 2013).

Zorunlu girişimcilerin daha düşük memnuniyet düzeyine sahip olmasının başlıca nedenlerinden biri, bu bireylerin girişimciliği kendi tercihleriyle değil, uzun süreli işsizlik gibi mecburiyetler sonucu seçmiş olmalarıdır. Bu kişiler için girişimcilik, daha fazla gelir ve özgürlük anlamına gelmekten çok, ek sorumluluk ve belirsizlik anlamı taşımaktadır (Block ve Koellinger, 2009).

### ***İşletme Üzerindeki Etkiler***

Zorunlu girişimcilerin kurdukları işletmelerin performansı, fırsat temelli girişimcilerle kıyaslandığında genel olarak daha düşük düzeydedir. Almanya'da yapılan bir araştırmada, fırsat temelli girişimcilerin kazançlarının, zorunlu girişimcilerin kazançlarından daha yüksek olduğu görülmüştür (Block ve Wagner, 2010). Bu durum, fırsat temelli girişimcilerin daha kârlı ve sürdürülebilir iş fırsatlarını değerlendirdiğine işaret etmektedir. Çin'deki girişimciler üzerine yapılan benzer bir çalışma da bu bulguları desteklemektedir (Liu ve Huang, 2016).

### ***Ekonomik Etki***

Zorunlu ve fırsat temelli girişimcilerin makroekonomik etkileri de birbirinden farklıdır. Fırsat temelli girişimciler genellikle ekonomik özgürlüğün daha fazla olduğu, istikrarlı dönemlerde iş kurmaktadır. Bu ortamlar, yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesini kolaylaştırmakta ve ekonomik büyümeyi desteklemektedir (van der Zwan vd., 2016; Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno ve Abad-Guerrero, 2017).

Fırsat temelli girişimcilerin, ekonomik büyüme üzerinde daha olumlu etkiler yarattığı birçok çalışmada ortaya konmuştur (Amorós vd., 2019; Nikolaev vd., 2018). Bu nedenle bazı araştırmacılar, kamu politikalarının bu grup üzerinde yoğunlaşması gerektiğini ve bu bireyleri destekleyecek düzenlemelerin yapılmasının önemini vurgulamaktadır (Edoho, 2016).

Zorunlu girişimciler ise genellikle ekonomik kriz, yüksek işsizlik ve yetersiz istihdam gibi nedenlerle girişimciliğe yönelmektedir (Audretsch, Dohse ve Niebuhr, 2015). Bu girişimciler daha az yenilik yapmakta, daha az iş imkânı yaratmakta ve daha düşük kâr oranlarına sahip olmaktadır (Stoica, Roman ve Rusu, 2020). Bu nedenle, zorunlu girişimciliğin ekonomiye olan katkısı sınırlı kalmaktadır.

## 2.7. Türkiye Bağlamında Zorunlu Girişimcilik

Zorunlu girişimcilik, bireylerin ekonomik veya sosyal baskılar nedeniyle gönüllü bir tercihten çok, mecburiyet sonucu kendi işini kurma sürecidir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, bu girişimcilik türü, yaygın yapısal işsizlik, kayıt dışılık, gelir eşitsizliği ve sosyal güvencesizlik gibi sorunların bir sonucu olarak ön plana çıkmaktadır. Türkiye’de girişimcilik ekosistemi sıklıkla fırsat odaklı olarak sunulsa da sahadaki gerçeklik çoğu zaman bu varsayımı geçersiz kılmaktadır.

Bu durum, Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) ile İstanbul Ekonomi Araştırma ortaklığında yayımlanan İzmir Girişimcilik Araştırma Raporu 2023’te açık biçimde görülmektedir (EGİAD ve İstanbul Ekonomi Araştırma, 2025). Raporda katılımcıların %47’si iş imkanlarının azlığı nedeniyle girişimcilik faaliyetlerine yöneldiğini belirtmiş, yalnızca %32’si yüksek gelir hedefiyle iş kurduğunu ifade etmiştir. Yani girişimcilik motivasyonlarından zorunlu temelli bir motivasyonun ağırlık kazandığı anlaşılabilmektedir. Veriler, iş kurma kararlarının önemli bir kısmının ekonomik mecburiyetlere dayandığını ortaya koymaktadır.

Bu bulgular, girişimciliğin Türkiye’de önemli ölçüde bir “hayatta kalma stratejisi” haline geldiğini göstermektedir. Özellikle genç işsizliğin %16’nın üzerinde seyrettiği, kadınların işgücüne katılım oranının düşük kaldığı ve kayıt dışı çalışmanın yaygın olduğu bir ekonomik ortamda, bireyler çoğu zaman kayıtlı bir işe erişemedikleri için kendi işlerini kurmak zorunda kalmaktadır. TÜİK 2024 İşgücü İstatistikleri’ne göre, Türkiye genelinde işsizlik oranı %8,7 iken genç kadın işsizliği bazı bölgelerde %30’lara kadar çıkmaktadır. Bu yapısal sorunlar, zorunlu girişimciliği tetikleyen temel etmenler olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, TÜİK verileri doğrultusunda belirli iller özelinde yapılan değerlendirmelerle daha somut hale getirilebilir. 2024 yılı istatistiklerine göre, Türkiye’de işsizlik oranının en düşük olduğu iki il Burdur ve Kastamonu’dur. Öte yandan, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) 2025 yılı verilerine göre ülke genelinde esnaf oranı ortalama %2,66 iken, Burdur %4,88 ile bu alanda en yüksek orana sahip ildir. Kastamonu da %3,76 oranıyla bu ortalamanın üzerinde yer almaktadır. Bu veriler, özellikle iş imkanlarının sınırlı olduğu bölgelerde bireylerin kendi işlerini kurma yoluna giderek girişimciliği bir zorunluluk haline getirdiğini ve bunun dolaylı olarak işsizlik oranlarını düşürdüğünü göstermektedir. Dolayısıyla zorunlu girişimcilik hem istihdam hem işsizlik rakamlarının pozitif görünmesine katkı sağlar.

Ancak bu tip girişimcilik, çoğunlukla düşük sermaye, sınırlı eğitim ve yetersiz kurumsal destekle gerçekleştirildiğinden dolayı sürdürülebilirlik ve ölçeklenebilirlik açısından ciddi kısıtlar taşır. Literatürde de belirtildiği üzere, zorunlu girişimcilerin yenilik yapma, istihdam yaratma ve büyüme kapasitesi gönüllü girişimcilere kıyasla daha zayıftır. Türkiye bağlamında bu durum, girişimciliğin makroekonomik katkısının sınırlı kalmasına neden olurken, mikro düzeyde bireylerin refah ve güvenlik düzeylerini de iyileştirmekte yetersiz kalmaktadır.

### 3. SONUÇ ve TARTIŞMA

Bu çalışma, zorunlu girişimciliğin dinamiklerini, ortaya çıkış nedenlerini ve sonuçlarını kapsamlı bir şekilde ele almıştır. Zorunlu girişimcilik, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve sosyal baskıların bir tezahürü olarak bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılamak için girişimcilik faaliyetlerine yönelmesidir. Türkiye’de yapısal işsizlik, kayıt dışılık ve sosyal güvencesizlik gibi sorunlar, bireyleri zorunlu girişimciliğe iten başlıca faktörlerdir. Zorunlu girişimciliğin, sürdürülebilir büyüme için sınırlı bir etkisi bulunmaktadır. Yani zorunlu girişimcilik ekonomik ve toplumsal kalkınmaya tam olarak beklenen katkıyı sunmayabilir. Tam tersine daha hazır, planlı ve organize olarak tasarlanmış bir girişim hareketinin hem bireysel hem de toplumsal düzeyde daha faydalı olabileceği söylenebilir. Bu ancak ülkelerin teknolojik altyapılarının güçlenmesi, katma değer üretmesi ve ekonomisinin güçlenmesi ile insanların bu kaynakları etkin şekilde kullanımına bağlıdır. Girişim motivasyonlarının ne şekilde gerçekleştiğinin bilinmesi, girişim faaliyetlerinin başarısı ve etkinliğinin ölçülmesi için kritik öneme sahiptir.

Bu bağlamda, zorunlu girişimcilik alanındaki akademik araştırmaların artırılması büyük önem taşımaktadır. Çünkü girişimcilerin motivasyonlarının ve faaliyetlerinin daha iyi anlaşılması, politika yapımcıların ve destekleyici kurumların etkili müdahaleler geliştirmesine olanak tanıyacaktır. Zorunlu girişimciliğin farklı sosyoekonomik ve kültürel bağlamlarda nasıl şekillendiği, karşılaşılan engeller ve fırsatlar üzerine derinlemesine çalışmalar, sürdürülebilir girişimcilik ekosistemlerinin oluşturulmasına katkı sağlayabilir.

Türkiye’de girişimcilik politikalarının tasarımı bireylerin gönüllü mü yoksa zorunlu mu girişimci olduklarını ayırt edebilmek kritik önem taşımaktadır. Farklı motivasyonlara sahip girişimciler için farklı destek mekanizmaları geliştirilmediği sürece, girişimcilik yalnızca ekonomik istatistikleri süsleyen ama toplumsal refahı artırmayan bir araç olarak kalma riski taşımaktadır. Bu bağlamda, zorunlu girişimciliği azaltmaya yönelik istihdam politikaları, sosyal güvenlik sistemi, mesleki eğitim, bölgesel kalkınma gibi yapısal reformların girişimciliğin niteliğini artıracak en temel stratejiler arasında yer almaktadır.

Stratejik olarak, zorunlu girişimciliğin azaltılması ve girişimciliğin kalite yönünün iyileştirilmesi için çok boyutlu politikalar gerekmektedir. Bunlar arasında istihdam politikalarını güçlendirmek, sosyal güvenlik sistemlerinin kapsamını artırmak, mesleki eğitim ve danışmanlık hizmetlerini yaygın hale getirmek, finansmana erişimi kolaylaştırmak sayılabilir. Bunlara ek olarak girişimcilik ekosisteminde cinsiyet ve etnik köken ayrımcılığının önlenmesine yönelik çalışmalar önem arz etmektedir. Son olarak bölgesel kalkınma programlarıyla dezavantajlı grupları desteklemek ve bölgesel özellikler ışığında fırsatları artırmak zorunlu girişimciliğin olumsuz etkilerini azaltabilir.

### KAYNAKÇA

Adom, K., ve Anambane, G. (2020). Understanding the role of culture and gender stereotypes in women entrepreneurship through the lens of the stereotype threat theory. *Journal of Entrepreneurship in Emerging*

- Economies*, 12(1), 100-124. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2018-0070>
- Aguilar, A. C., Muñoz, T. M. G., ve Moro-Egido, A. I. (2013). Heterogeneous self-employment and satisfaction in Latin America. *Journal of Economic Psychology*, 39, 44-61. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.07.001>
- Amorós, J. E., Borraz, F., ve Veiga, L. (2016). Entrepreneurship and socioeconomic indicators in Latin America. *Latin American Research Review*, 51(4), 186-201. <https://doi.org/10.1353/lar.2016.0055>
- Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V., ve Stenholm, P. (2019). Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(4), 725-750. <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>
- Amorós, J. E., Cristi, O., ve Naudé, W. (2021). Entrepreneurship and subjective well-being: Does the motivation to start-up a firm matter? *Journal of Business Research*, 127, 389-398. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.044>
- Anderson, A., Harbi, S. E., ve Braham, M. (2013). Enacting entrepreneurship in 'informal' businesses. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14(3), 137-149. <https://doi.org/10.5367/ijei.2013.0118>
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., ve Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30-37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- Antonioli, D., Nicolli, F., Ramaciotti, L., ve Rizzo, U. (2016). The effect of intrinsic and extrinsic motivations on academics' entrepreneurial intention. *Administrative Sciences*, 6(4), 15. <https://doi.org/10.3390/admsci6040015>
- Åstebro, T. (2012). *Returns to entrepreneurship*. In Cummins D. (Ed), *Handbook of entrepreneurial finance* (45–108). Oxford University Press.
- Atef, T. M., ve Al-Balushi, M. (2015). Entrepreneurship as a means for restructuring employment patterns. *Tourism and Hospitality Research*, 15(2), 73-90. <https://doi.org/10.1177/1467358414558082>
- Audretsch, D. B., Dohse, D., ve Niebuhr, A. (2015). Regional unemployment structure and new firm formation. *Papers in Regional Science*, 94, 115-138. <https://doi.org/10.1111/pirs.12169>
- Basu, A. (1998). An Exploration of Entrepreneurial Activity Among Asian Small Businesses in Britain. *Small Business Economics*, 10 (4), 313–326.
- Binder, M., ve Coad, A. (2013). Life satisfaction and self-employment: A matching approach. *Small business economics*, 40, 1009-1033.

- Blattman, C., Fiala N., ve Martinez, S. (2013). Generating skilled self-employment in developing countries: Experimental evidence from Uganda. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 697–752. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt057>
- Block, J., ve Sandner, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: Evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117–137.
- Block, J. H., ve Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., ve Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44, 37-54.
- Block, J., ve Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction—Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2009.00431.x>
- Cervelló-Royo, R., Moya-Clemente, I., Perelló-Marín, M. R., ve Ribes-Giner, G. (2020). Sustainable development, economic and financial factors, that influence the opportunity-driven entrepreneurship. An fsQCA approach. *Journal of Business Research*, 115, 393-402. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.031>
- Cohen, W. M., Sauermann, H., ve Stephan, P. (2020). Not in the job description: The commercial activities of academic scientists and engineers. *Management Science*, 66(9), 4108-4117. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3535>
- Dawson, C., ve Henley, A. (2012). Push' versus 'pull' entrepreneurship: An ambiguous distinction? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18(6), 697–771. <https://doi.org/10.1108/13552551211268139>
- Dencker, J., Bacq, S. C., Gruber, M., ve Haas, M. (2021). Reconceptualizing necessity entrepreneurship: A contextualized framework of entrepreneurial processes under the condition of basic needs. *Academy of Management Review*, 46(1), 60–79. <https://doi.org/10.5465/amr.2017.0471>
- Edoho, F. M. (2016). Entrepreneurship paradigm in the new millennium: A critique of public policy on entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 279-294.
- Ege Genç İş İnsanları Derneği [EGİAD] ve İstanbul Ekonomi Araştırma. (2025). İzmir girişimcilik araştırma raporu 2023. EGİAD Yayınları. [https://www.egiad.org.tr/uploads/Izmir\\_Girisimcilik\\_Arastirmasi\\_Raporu.pdf](https://www.egiad.org.tr/uploads/Izmir_Girisimcilik_Arastirmasi_Raporu.pdf) (Erişim: Mart, 2025).

- Fairlie, R.W. and Fossen, F.M. (2018), Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation, SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research, No. 959, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin.
- FAO (2020). Smallholders and family farming. Family farming knowledge platform. FAO. [www.fao.org/family-farming/themes/small-family-farmers/en](http://www.fao.org/family-farming/themes/small-family-farmers/en) (Erişim: Mart, 2025).
- García-Cabrera, A. M., Lucía-Casademunt, A. M., ve Padilla-Angulo, L. (2020). Immigrants' entrepreneurial motivation in Europe: liabilities and assets. *International Journal of Entrepreneurial Behavior ve Research*, 26(8), 1707-1737. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-01-2020-0042>
- Gautam, Y., ve Andersen P. (2016). Rural livelihood diversification and household well-being: Insights from Humla, Nepal. *Journal of Rural Studies*, 44, 239–249. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.02.001>
- George, G., Kotha, R., Parikh, P., Alnuami, T., ve Tahaf, A. (2016). Social structure, reasonable gain and entrepreneurship in Africa. *Strategic Management Journal*, 37(6), 1118–1131. <https://doi.org/10.1002/smj.2381>
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J-L., and Lohest, O. (2011). Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs. MPRA Paper no. 29506, Germany: University Library of Munich
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (2023). Türkiye ulusal raporu 2023. <https://www.gemconsortium.org/report> (Erişim: Mart, 2025).
- Hennekam, S. (2015). Challenges of older self-employed workers in creative industries: The case of the Netherlands. *Management Decision*, 53(4), 876-891. <https://doi.org/10.1108/MD-03-2014-0136>
- Huang, Y., Li, P., Chen, L., ve Wang, J. (2023). Opportunity or necessity entrepreneurship? A study based on the national system of entrepreneurship. *Journal of Innovation ve Knowledge*, 8(4), 100448. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2023.100448>
- Huggins, R., Prokop, D., ve Thompson, P. (2017). Entrepreneurship and the determinants of firm survival within regions: human capital, growth motivation and locational conditions. *Entrepreneurship ve Regional Development*, 29(3-4), 357-389. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1271830>
- Isaga, N. (2019). Start-up motives and challenges facing female entrepreneurs in Tanzania. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 11(2), 102-119. <https://doi.org/10.1108/IJGE-02-2018-0010>

- Kasseeah, H., ve Tandrayen-Ragoobur, V. (2016). Ex-garment female workers: a new entrepreneurial community in Mauritius. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 10(1), 33-52. <https://doi.org/10.1108/JEC-08-2015-0042>
- Kim, G., ve Cho, J. (2009). Entry dynamics of self-employment in South Korea. *Entrepreneurship and regional development*, 21(3), 303-323. <https://doi.org/10.1080/08985620802332707>
- Lim, W. M., Bansal, S., Kumar, S., Singh, S., ve Nangia, P. (2024). Necessity entrepreneurship: A journey from unemployment to self-employment. *Global Business and Organizational Excellence*, 43(6), 41-58. <https://doi.org/10.1002/joe.22256>
- Liu, C. H. S., ve Huang, C. E. (2020). Discovering differences in the relationship among social entrepreneurial orientation, extensions to market orientation and value co-creation—The moderating role of social entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 42, 97-106. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2019.12.002>
- Liu, C. Y., ve Huang, X. (2016). The Rise of Urban Entrepreneurs in China: Capital Endowments and Entry Dynamics. *Growth and Change*, 47(1), 32-52. <https://doi.org/10.1111/grow.12117>
- Mahama T., ve Maharjan K. (2017). Determinants of livelihood diversification in Ghana from the national livelihood strategies and spatial perspective. *Journal of International Development and Cooperation*, 23(1), 75–90.
- Matos, S., ve Hall, J. (2021). An exploratory study of entrepreneurs in impoverished communities: When institutional factors and individual characteristics result in non-productive entrepreneurship. In *Business, Entrepreneurship and Innovation Toward Poverty Reduction* (ss. 34-155). Routledge.
- Mueller, H., ve Pieperhoff, M. (2023). Necessity entrepreneurship: an integrative review and research agenda. *Entrepreneurship ve Regional Development*, 35(9–10), 762–787. <https://doi.org/10.1080/08985626.2023.2246045>
- Nasiri, N., ve Hamelin, N. (2018). Entrepreneurship Driven By Opportunity and Necessity: Effects of Educations, Gender and Occupation in MENA. *Asian Journal of Business Research*, 8(2). DOI: 10.14707/ajbr.180049
- Nikolaev, B. N., Boudreaux, C. J., ve Palich, L. (2018). Cross-country determinants of early-stage necessity and opportunity-motivated entrepreneurship: Accounting for model uncertainty. *Journal of Small Business Management*, 56, 243-280. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12400>
- Nikolova, M. (2019). Switching to self-employment can be good for your health. *Journal of Business Venturing*, 34(4), 664-691.

- O'Donnell P., O'Gorman C., ve Clinton E. (2021). Rethinking the “necessity” in necessity entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 46(4), 827–830. <https://doi.org/10.5465/amr.2020.0143>
- Olcaý, G. A., ve Kunday, Ö. (2017). Considering Education for Opportunity versus Necessity-based Entrepreneurs: Does Income Lead to Greater Entrepreneurial Well-Being?. *Business and Economics Research Journal*, 8(4), 759-772.
- Orhan, M., venD. Scott. 2001. Why Women Enter into Entrepreneurship: An Explanatory Model. *Women in Management Review*, 16(5): 232–247. <https://doi.org/10.1108/09649420110395719>
- Price Schultz, C. J., ve Achtenhagen, L. (2013). Discouraging stereotypes? US newspaper coverage of ethnic minority entrepreneurs before the economic downturn. *Journalism*, 14(8), 1059-1075. <https://doi.org/10.1177/1464884912473394>
- Puente, R., González Espitia, C. G., ve Cervilla, M. A. (2019). Necessity entrepreneurship in Latin America: it s not that simple. *Entrepreneurship ve Regional Development*, 31(9-10), 953-983. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1650294>
- Rodrigues, D., ve Ac Teixeira, A. U. R. O. R. A. (2020). Opportunity and necessity entrepreneurship and economic growth: The moderating effect of human capital. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25(04), 2050025. <https://doi.org/10.1142/S1084946720500259>
- Rosa P. J., Kodithuwakku S., ve Balunywa W. (2006). Entrepreneurial motivation in developing countries: What does “necessity” and “opportunity” entrepreneurship really mean? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 26(2), 1–14.
- Sautet, F. (2013). Local and systemic entrepreneurship: Solving the puzzle of entrepreneurship and economic development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 387-402. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00469.x>
- Sendra-Pons, P., Belarbi-Munoz, S., Garzón, D., ve Mas-Tur, A. (2022). Cross-country differences in drivers of female necessity entrepreneurship. *Service Business*, 16(4), 971-989.
- Sohns, F., ve Revilla Diez, J. (2018). Explaining micro entrepreneurship in rural Vietnam—a multilevel analysis. *Small Business Economics*, 50, 219-237.
- Stoica, O., Roman, A., ve Rusu, V. D. (2020). The nexus between entrepreneurship and economic growth: A comparative analysis on groups of countries. *Sustainability*, 12(3), 1186.
- Terjesen, S., ve Szerb, L. (2008). Dice thrown from the beginning? An empirical investigation of determinants of firm level growth expectations. *Estudios de economía*, 35(2), 153-178.

- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., ve Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International small business journal*, 29(2), 105-118.
- Thurik, R., Grilo, I., ve van der Zwan, P. (2007). The Entrepreneurial process and its determinants (Summary). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 27(5), 12.
- Türkiye Esnaf Sanatkarlar Konfederasyonu [TESK]. (2025). Esnaf ve Sanatkar Bilgi Sistemi <https://www.tesk.org.tr/resimler/sicil/4.pdf> (Erişim: Mart 2025).
- Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK]. (2024). İşgücü istatistikleri, 2024. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Isgucu-Istatistikleri-2024-54059#:~:text=Gen%C3%A7%2520n%C3%BCfusta%2520i%C5%9Fszlik%2520oran%C4%B1%2520%2516,22%2520C3%2520olarak%2520tahmin%2520edildi> (Erişim: Mart 2025).
- Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., ve Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6, 273-295.
- Weber, C., Fasse, A., Haugh, H. M., ve Grote, U. (2023). Varieties of necessity entrepreneurship—New insights from Sub Saharan Africa. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(5), 1843-1876.
- Williams C. C., Gurtoo A. (2012). Evaluating competing theories of street entrepreneurship: Some lessons from a study of street vendors in Bangalore, India. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 391–409.
- Williams, C. C. (2009). Informal entrepreneurs and their motives: a gender perspective. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(3), 219-225.
- Williams, C. C., Martinez–Perez, A., ve Kedir, A. M. (2017). Informal entrepreneurship in developing economies: The impacts of starting up unregistered on firm performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 773-799.
- Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O., ve Pathak, S. (2015). What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human relations*, 68(7), 1183-1207.
- Zbierowski, P. (2014). Well-being of entrepreneurs-international comparison based on GEM data. *Journal of Positive Management*, 5(4), 89-100.
- Zgheib, P. (2018). Multi-level framework of push-pull entrepreneurship: Comparing American and Lebanese women. *International Journal of Entrepreneurial Behavior ve Research*, 24(3), 768-786.