



Ulusal Kültür ve Girişimcilik İlişkisinde Kurumların Rolü

Aytuğ Sözüer¹

Öz

Bu çalışmanın amacı, toplumların kültürel özellikleri ile girişimcilik düzeyleri arasındaki ilişkide ülkedeki kurumların rolünü incelemektir. Araştırmanın hipotezi; kültürel boyutlar olarak güç mesafesinin düşük ve bireyciliğin yüksek olduğu ülkelerde girişimciliğin artış göstermesinin, kurumsal kalite aracılığıyla gerçekleştiğidir. Bunun mantıksal dayanağı, güç mesafesi düşük ve bireyci toplumlarda, şahsi ilişkilerden ziyade resmi yaptırım mekanizmalarının gelişmesiyle ortaya çıkan ticari düzende (mülkiyet hakları, sözleşmeler hukuku, rekabet yasaları vb.), girişimciliğe yönelik tutum, istek ve kabiliyetlerin artacağına ilişkin beklentidir. İkincil kaynaklardan derlenen 85 ülke düzeyinde veri istatistiksel olarak analiz edildiğinde, ilgili kültürel boyutlar ve girişimcilik arasındaki pozitif yönlü ilişkinin ülkedeki kurumların kalitesi aracılığıyla açıklanabildiği saptanmıştır. Bunun önemi, güç mesafesi yüksek ve toplulukçu kültürlerde girişimciliği geliştirme politikalarına dair yeni bir bakış açısı gerekliliğinin vurgulanmasıdır.

Anahtar Kelimeler

Kültürel boyutlar • Kurumsal kalite • Girişimcilik endeksi

The Role of Institutions in the Relationship between National Culture and Entrepreneurship

Abstract

The purpose of this study is to understand the role of institutions on the relationship between national culture and entrepreneurship as an indicator of economic development. The research hypothesis is; the increase of entrepreneurship in cultures with low power distance and individualism is more likely through the institutional quality in the country. The conceptual underpinning of this premise is the expectation that entrepreneurial attitudes, abilities, and aspirations will be stronger in more egalitarian and individualistic societies where business is regulated by formal mechanisms such as property rights, contract law, and competition law, rather than by personal relationships. After analyzing 85 country-level data compiled from secondary sources, it was revealed that the level of entrepreneurship increases as the institutional quality improves in cultures with low power distance and high individualism. This finding is important because it emphasizes that a new perspective is required to develop policies for promoting entrepreneurship in collectivist cultures with high power distance.

Keywords

Cultural dimensions • Institutional quality • Entrepreneurship index

1 Sorumlu Yazar: Aytuğ Sözüer (Dr. Öğr. Üyesi), Yalova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Yalova, Türkiye. E-posta: aytug.sozuer@yalova.edu.tr

Atf: Sözüer, A. (2018), Ulusal kültür ve girişimcilik ilişkisinde kurumların rolü. *Istanbul Management Journal*, 29(85), 59-72. <http://dx.doi.org/10.26650/imj.2018.29.85.0011>

Extended Summary

Background

Economists and political scientists have largely attributed the differences in the prosperity of nations to the factors of geography, culture, and institutions. Economic activity intensifies when these factors favor transaction between parties. Entrepreneurship also contributes to wealth because it creates additional value for individuals and society by performing actions unconventionally. It increases material growth capacity by pursuing new products, markets, and methods through novel investments and innovation. Therefore, culture, institutions, and entrepreneurship in a society are expected to be interrelated as the elements of human convention.

Purpose

This study argues that institutions in a country mediate the relationship between national culture and entrepreneurship. This premise is based on the following logic: Although particular cultural dimensions in a country can give rise to entrepreneurial attitudes, abilities, and aspirations, the relationship between national culture and entrepreneurship would exist in societies where business is regulated by mechanisms that formally function. Specifically, creativity and inventiveness are encouraged in societies with low power distance because highly transparent communication exists among levels of hierarchy, decision making is highly decentralized, and bureaucratic constraints are limited. Similarly, in societies with high individualism, innovations can be widespread as a result of the opportunities for success obtained by being independent and nonconforming. Moreover, low power distance and individualism aspects would possibly shape institutions in a country to ensure quality education, free market, fair competition, contract law, and property rights that enhance the entrepreneurial environment.

Method

This research is based on a quantitative analysis wherein data are retrieved from various secondary sources. Specifically, the Global Entrepreneurship Index is used as the dependent variable, and the Power Distance Index and Individualism versus Collectivism scores are applied as the independent variables. The Institutional Quality Dataset is utilized as the mediator variable. The cross-sectional compilation of 85 country-level data is statistically analyzed, and the bootstrapping method is applied for the mediation model.

Findings

The analysis reveals that institutions actually mediate the relationship between culture and entrepreneurship. Although the culture and entrepreneurship variables

are principally highly correlated, the relationship becomes statistically nonsignificant when the institutional variable is entered in the model. Particularly, when the culture shows low power distance and high individualistic characteristics, the increase in institutional quality increases the levels of entrepreneurship.

Conclusions

The finding of this study is important because it emphasizes that a new perspective is required to enhance entrepreneurship in societies with a collectivist culture and high power distance. These cultural dimensions form distinct types of institutional settings, wherein highly genuine economic and social treatments may be effective for development. Future studies may elaborate on the subject by utilizing additional composite indexes, such as the World Happiness Report, and by collecting regional or city-based data.

Ekonomi ve sosyoloji bilimlerinde ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farklarının kültürel ve kurumsal koşullarla açıklanması çok yeni değildir. Örneğin Weber (1930 [1905]) dini değerleri, Banfield (1958) çekirdek aileyi, North ve Thomas (1973) resmi kurumları vurgulamıştır. Hatta kültür ve ekonomi ilişkisinde Adam Smith, John Stuart Mill ve Karl Marx'a sıkça atıf yapılır (Guiso, Sapienza ve Zingales, 2006). Devletlerin iktisadi yapılarındaki farklılıkların iklim, tarih, din ve yaşam biçimlerindeki çeşitliliğe dayandırılması İbn Haldun'da (2015 [1378]) da bulunabilir. Nitekim günümüzde ulusların ekonomik gelişmişliği üç temel unsur üzerinden açıklanmaktadır; iktisadi kurumlar, coğrafya ve kültür (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005). Adil bir ticari hukuk düzeninin, olumlu doğa koşullarının ve çalışma odaklı ahlaki değerlerin ekonomik kalkınmayı getirdiğine ilişkin tezler yazında sıkça işlenmektedir. Bunlarla birlikte, iktisadi büyümede yeniliklerin ve girişimcinin rolü de göz ardı edilemez (Kirzner, 1973; Schumpeter, 1934 [1911]). Girişim ve yenilikler, üretim ve istihdamın itici güçleri olarak kabul edilirler. Keza güncel makro analizler, ülkelerin girişimcilik faaliyetleri ile milli gelirleri arasındaki bariz ilişkiyi göstermektedir (Singer, Amoros ve Arreola, 2015). Dolayısıyla, ekonomik ilerlemenin arkasındaki dinamik unsurlar olarak kültür, kurumlar ve girişimcilik ile bunlar arasındaki etkileşim beraber ele alınmalıdır (Bisin ve Verdier, 2017; Gorodnichenko ve Roland, 2017; Tabellini, 2010; Williamson ve Mathers, 2011). Öte yandan, bu faktörlerin ikili ilişkilerini konu alan yazında pek çok eser bulunmasına rağmen (Alesina ve Giuliano, 2015; Hayton ve Cacciotti, 2013; Kim ve Li, 2014), üç unsuru aynı çerçevede inceleyen araştırmalar nispeten sınırlı sayıdadır. Hâlbuki ulusal kültürlerin, kurumların ve girişimcilik özelliklerinin nasıl etkileşimde olduğunun saptanması, ekonomik kalkınma koşullarının daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Buradan hareketle, bu çalışmanın amacı; ülkeler düzeyinde kültür-kurumlar-girişimcilik modelini irdelemektir.

Metnin ilerleyen kısımlarında, öncelikle yazın incelemesine dayalı araştırma hipotezi açıklanacak, ardından araştırma yöntemi tanımlanacak ve elde edilen bulgular tartışılacaktır.

Yazın İncelemesi ve Araştırma Hipotezi

İktisadi açıdan kültür; etnik, dini ve sosyal gruplarda nesilden nesile çok değişmeden aktarılan geleneksel inanç ve değerlerdir (Guiso, Sapienza ve Zingales, 2006: 23). Bunlar; insanların kendi arasında, insanlarla tanrıları arasında ve diğer gruplarla olan etkileşimlerini yöneten ve kitlelerin paylaştığı düşünceleri yansıtmaktadır (Greif, 1994: 915). Tarihi sürece bağlı bu inanç ve değerler, bireylerin ve toplumların doğal olarak şimdiki tercihlerini de belirlemektedir (Alesina ve Giuliano, 2015). Bu toplumsal tercihlerin başlıcalarından biri, iktisadi kaynakların dağıtımını yöneten politik düzendir. Muhtemelen de bu yüzden, kültür ve ekonomi ilişkisi, Putnam (1993), Fukuyama (1995) ve Huntington (1996) gibi siyaset bilimcilerin araştırma konusu

olmuştur. Aynı dönemlerde, iktisatçılar da bu konuya tekrar ilgi göstermeye başlamış (ör. Knack ve Keefer, 1997; Landes, 1998; Olson, 1996) ve bu çizgi halen devam etmektedir (Zein-Elabdin, 2016). Bu çalışmaların kapsamı, genellikle güven ve dayanışma gibi toplumsal öğelerin ekonomiye etkileri üzerinedir.

Casson (1993, 2006) kültür ve iktisadi gelişme arasındaki ilişkiyi kavramsal olarak açıklamaya çalışanlardan biridir. Ona göre toplumsal kültür, iktisadi bir varlık (servet) olarak ele alınmakta ve topluluğun maddi performansı kültürün dört ana boyutuna bağlanmaktadır. Bunlar; (i) bireycilik - toplulukçuluk, (ii) pragmatizm (yararcılık) - usulcülük, (iii) toplumdaki güven derecesi ve (iv) bireylerdeki hevesliliklerdir. Bireycilik şahsın özerkliğini savunurken; toplulukçuluk, insanın geniş bir sosyal grubun bütünü içinde yer almasının doğal olduğunu vurgulamaktadır. Pragmatizm, karar verme sürecinde doğaçlama ve sezgiyi kullanırken; usulcülük, kurallara uymayı tavsiye etmektedir. Yüksek güven, başkalarının, nezaret edilse de edilmese de, dürüst ve çalışkan olduğuna dair inancı yansıtırken; düşük güven, insanların fırsat bulduklarında hile ve kaytarma yolunu seçecekleri fikridir. Heveslilik ise; insanların başarıya karşı duydukları istek ve azmi ifade etmektedir (Casson, 2006: 361). Casson, en gelişmiş pazarların Batılı toplumlarda olduğunu belirtip, bu ülkelerdeki kültürel özelliklerin bireyci, pragmatik, yüksek güvenli ve hevesli olduğunu ifade ederek, başarılı iktisadi performans gösteren yapıya işaret etmektedir. Bununla birlikte, kültürel yapı ekonomik gelişmeye uygun olsa bile, değişen koşullarda toplumu doğru yönlendirecek etkin bir liderliğin bulunması gerektiğini de öne sürmektedir. Maddi gelişmişlik için girişimci (bireyci, pragmatik, hevesli) ve ahlaklı (güvenilir) olmayı vurgulayan bu teori, kültür ve ekonomi ilişkisinde dünya tarihinin son birkaç yüzyıllık dönemini kapsayan bir mekanizma sunsa da, iktisadi açıdan kültürler arası karşılaştırmaya örnek teşkil etmektedir.

Kültürler arası farklılıkları ortaya koyan ve literatürde çok sık atıf alan bir eser de Hofstede'nin (1980) IBM şirketinin pek çok ülkedeki çalışanları üzerine yaptığı araştırmadır. Hofstede, uluslar temelinde bireylerin duygu, düşünce ve davranışlarını karşılaştırmak için kültür olgusunu dört boyutta (ileriki çalışmalarında boyut sayısı altıya çıkmıştır) kavramsallaştırmış ve ölçmüştür. Bu boyutlar (i) güç mesafesi, (ii) bireycilik - toplulukçuluk, (iii) erillik - dişillik ve (iv) belirsizlikten kaçınma olarak isimlendirilmiştir. Güç mesafesi; bir ülkedeki kurum ve örgütlerde, nispeten daha az güçlü üyelerin, gücün eşit olmayan biçimde dağıtılmasını ne ölçüde beklediği ve kabullendiğidir. Bireycilik; toplum içinde bireyler arasındaki bağların zayıf olması, herkesin sadece kendi veya birinci dereceden yakınlarının sorumluluğunu almasıdır. Toplulukçuluk ise, buna zıt şekilde, insanların doğumdan itibaren bağları güçlü bir gruba dâhil edilmesi ve sorgusuz sadakatleri karşılığında ömürleri boyunca bu gruba kollarını bağlamasıdır. Erillik, toplumda; “erkekler atılgan, çetin ve maddi başarıya odaklı olmalı; kadınlar mütevazı, şevkatli olmalı ve yaşam kalitesini gözetmeli” biçimde-

ki toplumsal cinsiyet rollerinin belirgin olarak ayrılmasıdır. Dişil toplumlarda ise, roller örtüşmekte, hem erkekten hem kadından mütevazı, şevkatli olması ve yaşam kalitesini gözetmesi beklenmektedir. Belirsizlikten kaçınma; bir toplumun üyelerinin muğlâk ve bilinmez koşullarda ne derece tehdit altında hissettiğidir (Hofstede, Hofstede ve Minkov, 2010). Bu kültürel boyutların iktisadi faaliyetlerle ilişkisi, ilgili yazında genişlemekte olan bir araştırma sahasıdır (Hayton ve Cacciotti, 2013).

İktisadi gelişmeyle yakın ilişkisi olan bir başka unsur kurumlardır. North (1991: 97) kurumları; insanların icat ettiği politik, ekonomik ve sosyal ilişkileri yapılandıran kısıtlar olarak tanımlamaktadır. Bunlar resmi kuralları (ör. anayasa, kanunlar, mülkiyet hakkı) ve gayriresmi kısıtları (ör. gelenek, adetler, teamüller, tabular, yaptırımlar) kapsamaktadır. Aslında bu ikinci unsur kültürü yansıtmaktadır ve kültür bazen yavaş ilerleyen kurum olarak da ifade edilmektedir (Roland, 2004). Öte yandan, karışıklığı engellemek adına belirtilmelidir ki bu çalışmada resmi kurumlar (iktisadi, hukuki, politik düzenlemeler) ele alınmakta ve kültür ayrı bir unsur olarak işlenmektedir.

Kurumlar toplumlar için önemlidir çünkü mevcut kaynakların paydaşlara nasıl dağıtılacağını; beşeri, fiziki ve teknolojik sermayenin üretkenliğinin nasıl sağlanacağını; adaletin nasıl tesis edileceğini belirler ve düzenlerler. Hatta ülkelerin iktisadi gelişmişlik farklarını en fazla açıklayan unsurun kurumlar olduğu görüşü yaygınlaşmaya başlamıştır (Engerman ve Sokoloff, 2008). Keza çeşitli ampirik araştırma bulguları da bu yöndedir (Acemoglu, Gallego ve Robinson, 2014; Osman, Alexiou ve Tsaliki, 2012; Rodrik, Subramanian ve Trebbi, 2004). Öte yandan, yazındaki çalışmalar hakkında teorik ve metodik eleştiriler de bulunmakta (Chang, 2011), analitik düzeydeki sebep-sonuç ilişkisinde kurumları ve ekonomiyi etkileyebilecek farklı unsurların da hesaba katılması önerilmektedir (Dellepiane-Avellaneda, 2010). Zaten benzer doğrultuda, bu çalışmada resmi ve gayriresmi yapıların etkileşimiyle oluşan iktisadi sonuçların koşul bağımlılığına dikkat çekilmektedir.

Kavramsal olarak, kurumlar ile iktisadi gelişme arasındaki ilişkinin çeşitli kaynakları bulunmaktadır. Öncelikle, bir pazardaki işlem hacminin büyümesi, alışverişlerin şahsi olandan gayrişahsi olana geçmesiyle mümkündür. İnsanların sadece tanıdıklarıyla değil daha kalabalık olan tanımadıkları kimselerle ticaret yapması toplam alışveriş miktarını artıracaktır. Diğer taraftan, birbirini tanımayan kimselerin güvenle ticaret yapabilmesi, tarafların yükümlülüklerini yerine getirmesini sağlayan yasal bir altyapıyı gerektirmektedir. Bunun dışında, insanların kendi sermayelerini kullanarak yeni yatırımlar yapması, bunların olası getirilerini teminat altına alan mülkiyet haklarıyla ilişkilidir. Ayrıca, ülke kaynaklarının ve toplumca yaratılan katma değer, belirli bir zümre tarafından el konmasına imkân vermeyen hukuki düzen de bir başka gerekliliktir. Bunlarla beraber, ekonomik gelişme çeşitli alanlarda uzmanlaşma ile mümkün olmaktadır. Uzmanlaşma ise, toplumdaki işbölümünü arttırmakta, insanlar

beslenme, giyinme, barınma gibi temel ihtiyaçlarını bile alışveriş sayesinde temin edebilmektedir. Kurumlar, bu uzmanlaşma ve yüksek işbölümü koşulunda, taraflar arasındaki bilgi akışı ve koordinasyon maliyetlerini düşürebildiği ölçüde refah da artmaktadır (Ferrini, 2012; North, 2003).

Ekonomik gelişmeyi etkilediği kabul edilen kültür ve kurumlar gibi sosyal çerçeveyi belirleyen olguların, kendi aralarında ilişkili olması da beklenen bir durumdur. Keza, yazında bunu çeşitli yönleriyle araştıran pek çok eser bulunmaktadır (Alesina ve Giuliano, 2015). Örneğin; Fischer (1989) ve Greif (1994) tarihsel olayları, Williamson ve Mathers (2011) birey düzeyinde uygulanan uluslararası anket bulgularını, Gorodnicenko ve Roland (2017) ise, genetik verileri kullanarak kültür ve kurumlar arasındaki bağlantıları incelemiştir. Mantıksal olarak bu ilişki, bir yönüyle, toplumdaki dar veya geniş ahlak anlayışı ile açıklanabilmektedir (Platteau, 2000). Dar ahlak yönelimi; aile ve cemaat gibi belirli bir topluluk içindeki kişilerden dürüstlük, dayanışma ve sadakat beklentisinin yüksek olması fakat grup dışındaki bencil ve fırsatçı eylemlerin olağan kabul edilebilmesidir. Geniş ahlak yönelimi ise, bireysel özerkliğe ve mensubiyete bakılmaksızın herkesin hakkına saygı duyulmasıdır. İlk tür toplulukta sosyal koordinasyonu hiyerarşik düzen ve güç ilişkileri sağlarken, ikincisinde eşitlikçi normlar ve şeffaflık ön plandadır (Licht, Goldschmidt ve Schwartz, 2007). Geniş ahlak yöneliminde bireylerin kendini güvende hissetmesi; hukukun egemenliği, temel insan hakları ve demokratik süreçler gibi çoğulcu prensiplerin gelişmesine bağlıdır. Dolayısıyla, bu toplumlarda kurumların daha kolay güçlenmesi beklenir çünkü vatandaşlar yasalara uymaya eğilimlidir, bürokratlar yolsuzluktan uzak durur ve seçmenler politikacılarдан yüksek standart ve sosyal refahı artırıcı uygulamalar bekler (Tabellini, 2008). Özetle, toplumdaki geniş ahlak yönelimi ülkedeki kurumları güçlendirmektedir.

Yukarıda, aralarındaki ilişki mekanizmaları aktarılmaya çalışılan kültür, kurum ve iktisat olgularının üçünü bir arada irdeleyen çalışmalar ise sınırlı sayıdadır. Örneğin Tabellini (2010), Avrupa'daki politik kurum geleneğinin bölgesel kültür ve ekonomik gelişme ilişkisi üzerindeki etkisini incelemiştir; Bisin ve Verdier (2017) kurum ve kültürlerin ekonomik büyüme ile etkileşiminin matematiksel modelini kurmuştur. Diğer yandan, ekonomik faaliyet *girişimcilik* olarak ele alındığında, yazındaki bilgi daha da azdır. Hâlbuki girişimciliğin birey için refah ve toplum için değer yaratmak adına bir şeyleri değiştirmek, farklı biçimde yapmak olduğu (Kao, 1993) düşünüldüğünde, olgunun ekonomiyle doğrudan ilişkisi barizdir. Bu yüzden, yeni ürünler, pazarlar ve yöntemlerde yenilikçilik ve yatırımlarla etkin büyüme kapasitesi olarak da tarif edilen girişimciliğin (Leff, 1979) milli gelirle korelasyonu yüksektir (Singer, Amoros ve Arreola, 2015).

Elbette girişimcilik ile kültürün çeşitli yönleri (Doepke ve Zilibotti, 2014; Hayton, George ve Zahra, 2002) veya kurumlarla (George ve Prabhu, 2000; Kim ve Li, 2014) arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalar devam etmekte ve olguların doğru-

dan veya dolaylı bağlantıları gösterilmektedir. Örneğin, Shane (1992), Hofstede'nin kültürel boyutlarından güç mesafesi ve bireycilik ile girişimcilik arasında bağlantı kurmaktadır. Buna göre, güç mesafesinin düşük olduğu toplumlarda; bürokratik kısıtların daha az, kademeler arası iletişimin daha şeffaf, karar verme mekanizmalarının daha ademimerkezi ve radikal değişimlerin daha kabul edilir olması dolayısıyla bu toplumlarda yaratıcılık ve buluşçuluk cesaret bulmaktadır. Benzer şekilde, bireyciliğin yüksek olduğu toplumlarda da kişilerin bağımsız olarak, aykırı düşünerek ve öne çıkarak başarıya ulaşma imkânlarının varolmasından ötürü yenilikçilik yaygınlaşabilmektedir (Shane, 1992). Bir başka görüş ise; bu kültürel özelliklerin esasen resmi kurumları şekillendirme vasıtasıyla toplumda girişimciliğe uygun zemin hazırlandığı fikrini benimsemektedir (Zhao, Li ve Rauch, 2012). Güç mesafesi düşük ve bireyci toplumlarda örneğin serbest pazar, rekabetçilik, mülkiyet hakları, açık bilgi paylaşımı ve bilime odaklı eğitim gibi girişimciliğe özendirici kurumların gelişmesi daha mümkün gözükmektedir (Grace ve Smith, 2016). Benzer doğrultuda, bu çalışmada kültür, kurumlar ve girişimcilik olguları aynı çerçevede düşünülerek, toplumdaki bazı kültürel özelliklerinin girişimciliğe yatkın olduğu varsayılsa bile, aralarında bir ilişkinin bulunması için kurumsal koşulların elverişli olması gerektiği öne sürülmektedir. Böylece araştırmanın beklentisi şu şekildedir;

Hipotez: Toplumdaki düşük güç mesafesi ve bireycilik özelliklerinin girişimcilikle olumlu yöndeki ilişkisine, ülkedeki kurumlar aracılık etmektedir.

Araştırma Yöntemi ve Bulgular

Ölçekler ve Veri

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan girişimciliğin ölçümü için, Küresel Girişimcilik ve Gelişim Enstitüsü (The Global Entrepreneurship and Development Institute [GEDI]) tarafından düzenli olarak hazırlanan Küresel Girişimcilik Endeksi raporunun 2013 yılı verileri kullanılmıştır. Bu endekste uluslararası kapsamda gerçekleştirilen çeşitli anketlerin sonuçları derlenerek toplu bir sıralama yapılmaktadır. İlgili raporlarda girişimcilik; yeni işletmelerin kuruluşu ve yürütülmesi için gerekli kaynakların teminini sağlayan bireylerin girişimciliğe yönelik tutum, istek ve kabiliyetleri arasındaki dinamik ve kurumsallaşmış etkileşim şeklinde tanımlanmaktadır. Ülke nüfusunun girişimcilik tutumu, isteği ve kabiliyetleri; bireylerin kendilerini girişimcilikle nasıl ilişkilendirdikleri, yeni ürün veya teknoloji geliştirme, uluslararasılaşma gibi stratejik yönelimleri ile yeni girişimlere büyüme potansiyeli sağlayacak niteliklerini ölçen değişkenlerle tespit edilmektedir (Acs, Szerb ve Autio, 2016).

Araştırmanın bağımsız değişkeni olan kültürün ölçümünde Hofstede, Hofstede ve Minkov (2010)'un çalışması kaynak alınmıştır. Bu eser, temeli Hofstede'nin (1980) araştırmasına dayanan; ilki 1991, ikincisi 2005 yılında yayınlanmış araştırmaların

güncellenmiş ve tekrar yazılmış üçüncü sürümüdür. Bu çalışmada, hipotezle uyumlu olacak biçimde, bahsedilen boyutlar arasından güç mesafesi ile bireycilik boyutlarına dair ülke verileri kullanılmıştır.

Araştırmanın aracı değişkeni olan kurumlar için, Kuncic'in (2014) kurumsal kalite veri seti kullanılmıştır. Bu veri setinde, literatürde kabul edilen 30'dan fazla kurumsal göstergeye dayanarak ülkelerin ekonomik, politik ve hukuki kurumları yıllık bazda puanlanmıştır. Bu çalışmada, ülkelerdeki kurumsal çevreyi uzun dönemli yansıtması açısından 2000-2010 verilerinin ortalamaları kullanılmıştır. Ekonomik, politik ve hukuki kurumlar sınıflamasında, gruplar belirli açılardan kesişmekle beraber; ekonomik kurumlar, piyasaların adil işleme için gerekli düzenlemeleri; politik kurumlar, hükümet, bürokrasi ve vatandaşlar arasındaki ilişkileri belirleyen çerçeveyi; hukuki kurumlar ise, yasal sistemi ve yaptırım mekanizmalarını göstermektedir. Öte yandan, veri setindeki ekonomik kurum skorları, Küresel Girişimcilik Endeksindeki bazı göstergelerle çoklu doğrusalılık sorunu yaratabileceğinden (ör. para ve sermaye piyasaları düzenlemeleri, yabancı yatırım kısıtlamaları vs.), bu analiz için ülkelerin politik ve hukuki kurum puanları değerlendirmeye alınmıştır.

Araştırma modelinin bağımlı değişkeni olan girişimciliğe ilişkin kontrol göstergesi işlevi sağlayacak dışsal bir unsur olarak ülkelerin yüzölçümleri kullanılmıştır. Veriler Dünya Bankası kaynaklarından temin edilmiştir (The World Bank, 2018).

Analiz ve Bulgular

Yukarıda aktarılan kaynakların ortak veri sağladığı ülke sayısı 85'tir. Dolayısıyla analizler 85 gözleme dayanmaktadır.

Öncelikle ülkelerin girişimcilik düzeyleri, eldeki gözlem sayısının çok büyük olmamasından ötürü, varyansların homojenliğini sınamak adına kontrol değişkeniyle karşılaştırılmıştır. Yüzölçümleri bakımından ülkeler küçükten büyüğe doğru beş gruba ayrılmış ve ülkelerin girişimcilik endeks skorları tek yönlü ANOVA testi ile sınanmıştır. Levene (%95 güven aralığında $p=0,22$) ve ANOVA ($F[4,80]=2,03$, $p=0,1$) test sonuçları istatistikî olarak anlamlı değildir. Böylece, ülkelerin yüzölçümlerine göre girişimcilik düzeylerinin istatistikî olarak farklı olmadığı tespit edilmiş ve diğer testlere geçilmiştir.

Bağımsız değişken olan güç mesafesi ve bireyci kültür değişkenlerinin hesaplanmasında, önce Hofstede'nin güç mesafesi skorları yeniden ölçeklenmiş ve -1 ile 0 arasında dağılım göstermesi sağlanmıştır. Ardından, Klasing'in (2013) uygulamasındaki gibi, güç mesafesi ve bireycilik puanlarının tek faktörlü temel bileşeni alınmıştır (açıklanan varyans = %83,1). Benzer şekilde, Kuncic'in veri setindeki politik ve hukuki kurum skorlarının da temel bileşeni alınmıştır (açıklanan varyans = %96,3).

Bağımlı değişken olan Küresel Girişimcilik Endeksindeki puanlar analize doğrudan aktarılmıştır. Değişkenler arası korelasyonlar Tablo 1’de sunulmuştur.

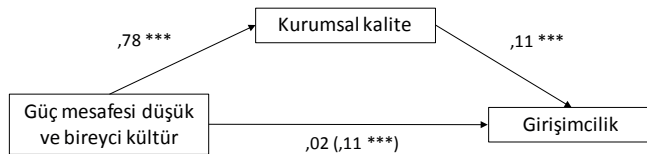
Tablo 1
Korelasyonlar

Değişkenler	1	2	3
1. Güç mesafesi ve bireycilik	1		
2. Kurumsal kalite	,784**	1	
3. Girişimcilik düzeyi	,733**	,851**	1

Not: ** $p < ,01$

Hipotezdeki çoklu değişken analizinde, Hayes (2017) tarafından SPSS ve SAS programları için geliştirilen PROCESS modeli kullanılmıştır. Bu model ağırlıklı olarak veri simülasyon metodu olan *bootstrapping* temellidir. *Bootstrapping*, mevcut veri setinden n defa tesadüfî örneklem çekerken, verilerin yerini değiştirerek analizi tekrarlamaktadır. Böylece, örneklem -örneğin 5000 kez- tesadüfî olarak çoğaltılmak-ta ve standart hata daha iyi kestirilmektedir (Varian, 2005).

Doğrudan ilişkileri saptamak için yapılan regresyon analizleri; güç mesafesi düşük ve bireyci kültürler ile girişimcilik arasında ($B= 0,11$ ve $p < 0,001$); güç mesafesi düşük ve bireyci kültürler ile kurumsal kalite arasında ($B= 0,78$ ve $p < 0,001$); kurumsal kalite ile girişimcilik arasında ($B= 0,11$ ve $p < 0,001$) anlamlı ilişkiler göstermiştir. Yapılan aracılık analizi de kurumsal kalitenin, güç mesafesi düşük ve bireyci kültürler ile girişimcilik ilişkisindeki aracılık rolünü istatistikî olarak göstermiştir ($B= 0,09$ ve güven aralığı= $0,07 - 0,11$). Aracılık modelinde, güç mesafesi düşük ve bireyci kültürler ile girişimcilik arasındaki ilişki istatistikî olarak anlamsız hale gelmiştir ($B= 0,02$ ve $p=0,07$). Böylece, araştırma hipotezi desteklenmiştir. Bulgular Şekil 1’de sunulmuştur.



Not: *** $p < ,001$

Şekil 1 Aracılık modeli

Sonuç

Ülkeler arası ekonomik gelişmişlik farklarının nereden kaynaklandığı, özellikle siyaset bilimci ve iktisatçıların merak konusu olagelmiştir. Bugüne kadarki çalışmalar, maddi performansı coğrafi, kültürel ve kurumsal öğelerle ilişkilendirmektedir. Nitekim bu araştırmada, iktisadi faaliyet olarak girişimcilik ele alınmış ve belirtilen unsurlarla etkileşimi irdelenmiştir. Yazındaki kuramsal açıklamalar ve ampirik bul-

guların işaret ettiği biçimde, bu araştırmanın savı, ulusal kültürel özelliklerin ülkedeki girişimciliği artırmasının, kurumsal yapıların işlerliğine bağlı olduğu görüşüne dayanmaktadır. Bu beklentinin mantıksal gerekçesi kısaca hatırlatılacak olursa; yaratıcılık ve yenilikçiliğin, bireysel, pragmatik ve hevesli bir zihin yapısıyla ortaya çıktığı ve fakat bunun sürdürülebilir bir iktisadi faaliyete dönüşmesi için gayrişahsi alışverişleri ve mülkiyet haklarını güvence altına alan ve piyasadaki bilgi akışını kolaylaştıran bir kurumsal çevreyi gerektirmesidir.

Araştırma için derlenen veri setiyle yapılan analizler, güç mesafesi düşük ve bireyci kültürler ile girişimcilik arasındaki ilişkinin, kurumsal kalite aracılığıyla gerçekleştiği hipotezini desteklemektedir. Bu bulgu, Williamson ve Mathers'in (2011) çalışmasındaki ekonomik büyümede kurumların kültürden daha etkili olduğu sonucuyla örtüşmekteyse de Gorodnichenko ve Roland'ın (2017) ülkelerin refahında, kültürün kurumlardan daha belirleyici olduğu iddiasıyla nispeten çelişmektedir. Bulgular arasındaki farklar, muhtemelen araştırma tasarımları ve ölçüm yöntemlerindeki çeşitliliğe dayanmaktadır. Nitekim bu çalışmada kültür, güç mesafesi ve bireycilik boyutlarıyla; kurumlar ise politik ve hukuki sınıflarıyla işlevselleştirilmiştir. Ayrıca kullanılan veriler güncel olsa da kesitsel analiz yapılması ve regresyon katsayısının çok yüksek olmaması, araştırmanın bir kısıtı olarak değerlendirilebilir. Öte yandan, kültür, kurumlar ve girişimciliğe ilişkin makro değerlerin hızlı değişkenlik göstermediği varsayımı ve kullanılan analiz yönteminin kestirimsel nitelikleri sayesinde, araştırma bulgularının kendi kapsamında geçerliliğinin güçlü olduğu düşünülmektedir.

Bundan sonraki araştırmalarda, ülke yerine bölge veya şehir düzeyinde verilerin kullanılması ve refah ölçümü için Dünya Mutluluk Raporundaki (Helliwell, Layard ve Sachs, 2018) gibi daha kompozit indekslerin değerlendirilmesi, alandaki bilgi birikimini zenginleştirecektir. Bunlardan daha önemlisi ise; güç mesafesi yüksek ve toplulukçu kültürlerde, resmi kurumların ekonomik kalkınmayı yeterince destekleyecek biçimde şekillenmemesinin bir kısır döngü olup olmadığının tartışılması; böylece, bu tip toplumlarda refahı artıracak diğer aracı değişkenlerin araştırılması ile dünya genelinde gelir adaletini sağlayacak politikaların geliştirilme çabasının artmasıdır.

Kaynakça/References

- Acemoğlu, D., Gallego, F. A., & Robinson, J. A. (2014). Institutions, human capital, and development. *Annual Review of Economics*, 6, 875–912.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.) *Handbook of economic growth* (pp. 385–472). Amsterdam: Elsevier.
- Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2013). *Global entrepreneurship and development index 2013*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Acs, Z. J., Szerb, L., Autio, E. (2016). *Global entrepreneurship index 2016*. Washington, DC: GEDI.
- Alesina, A., Giuliano, P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898–944.
- Banfield, E. C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Glencoe: The Free Press.
- Bisin, A., & Verdier, T. (2017). On the joint evolution of culture and institutions. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w23375.pdf>.
- Casson, M. (1993). Cultural determinants of economic performance. *Journal of Comparative Economics*, 17, 418–442.
- Casson, M. (2006). Culture and economic performance. In V. A. Ginsburgh & D. Throsby (Eds.), *Handbook of the economics of art and culture* (s. 359–397), Amsterdam: Elsevier.
- Chang, H-J. (2011). Institutions and economic development: Theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473–498.
- Dellepiane-Avellaneda, S. (2010). Good governance, institutions and economic development: Beyond the conventional wisdom. *British Journal of Political Science*, 40(1), 195–224.
- Doepke, M., Zilibotti, F. (2014). Culture, entrepreneurship, and growth. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (Vol. 2, pp. 1–48), Amsterdam: Elsevier.
- Engerman, S. L., & Sokoloff, K. L. (2008). Debating the role of institutions in political and economic development: Theory, history, and findings. *The Annual Review of Political Science*, 11, 119–135.
- Ferrini, L. (2012). The importance of institutions to economic development. Retrieved from <http://www.e-ir.info/2012/09/19/the-importance-of-institutions-to-economic-development>.
- Fischer, D. H. (1989). *Albion's seed: Four British folkways in America*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York, NY: The Free Press.
- George, G., & Prabhu, G. N. (2000). Developmental financial institutions as catalysts of entrepreneurship in emerging economies. *Academy of Management Review*, 25(3), 620–629.
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2017). Culture, institutions, and the wealth of nations. *The Review of Economics and Statistics*, 99(3), 402–416.
- Grace, J., & Smith, P. (2016). The importance of culture in entrepreneurship. *Contemporary Issues in Rural Australia*, 4, 1–7.
- Greif, A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *The Journal of Political Economy*, 102(5), 912–950.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23–48.
- Hayes, A.F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis*. New York, NY: Guilford Press.
- Hayton, J. C., Cacciotti, G. (2013). Is there an entrepreneurial culture? A review of empirical research. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 25(9-10), 708–731.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33–52.
- Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2018). *World happiness report 2018*. New York, NY: Sustainable Development Solutions Network.

- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G., Hofstede G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Huntington, S. P. (1996). *The clash of civilizations and the remaking of world order*. New York, NY: Simon & Schuster.
- İbn Haldun. (2015). *Mukaddime*. İstanbul: İlgi Kültür Sanat Yayıncılık.
- Kao, R.W.Y. (1993). Defining entrepreneurship: Past, present and? *Creativity and Innovation Management*, 2(1), 69–70.
- Kim, P. H., & Li, M. (2014). Seeking assurances when taking action: Legal systems, social trust, and starting businesses in emerging economies. *Organization Studies*, 35(3), 359–391.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago, CA: Chicago University Press.
- Klasing, M.J. (2013). Cultural dimensions, collective values and their importance for institutions. *Journal of Comparative Economics*, 41, 447–467.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
- Kuncic, A. (2014). Institutional quality dataset. *Journal of Institutional Economics*, 10(1), 135–161.
- Landes, D. (1998). *The wealth and poverty of nations*. New York, NY: Norton & Company Inc.
- Leff, N. H. (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17(1), 46–64.
- Licht, A. N., Goldschmidt, C., & Schwartz, S. H. (2007). Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance. *Journal of Comparative Economics*, 35, 659–688.
- North, D. C., & Thomas, R. (1973). *The rise of the Western World: A new economic history*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- North, D. C. (2003). The role of institutions in economic development. UNECE Discussion Paper Series No. 2003.2. Retrieved from https://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/disc_papers/ECE_DP_2003-2.pdf,
- Olson, Jr. M. (1996). Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others Poor. *The Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3–24.
- Osman, R. H., Alexiou, C., & Tsaliki, P. (2011). The role of institutions in economic development. *International Journal of Social Economics*, 39(1–2), 142–160.
- Platteau, J. P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Amsterdam: Harwood.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work*. Princeton, UK: Princeton University Press.
- Rodrik, D., Subramanain, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9, 131–165.
- Roland, G. (2004). Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 109–131.
- Schumpeter J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, UK: Harvard University Press.
- Singer, S., Amoros, J. E., & Arreola, D. M. (2015). *Global entrepreneurship monitor 2014 Global Report*. Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/report>

- Shane, S.A. (1992). Why do some societies invest more than others? *Journal of Business Venturing*, 7, 29–46.
- Tabellini, G. (2008). Institutions and culture. *Journal of the European Economic Association*, 6(2–3), 255–294.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677–716.
- The World Bank. (2018). Land area. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.TOTL.K2>.
- Varian, H. (2005). Bootstrap tutorial. *The Mathematica Journal*, 9(4), 768–775.
- Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the spirit of capitalism*. London, UK: Routledge.
- Williamson, C. R., & Mathers, R. L. (2011). Economic freedom, culture, and growth. *Public Choice*, 148, 313–335.
- Zein-Elabdin, E.O. (2016). *Economics, culture and development*. New York, NY: Routledge.
- Zhao, X., Li, H., & Rauch, A. (2012). Cross-country differences in entrepreneurial activity: The role of cultural practice and national wealth. *Frontiers of Business Research in China*, 6(4), 447–474.