

YAŞAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER:
ÇOKLU ÜLKE ANALİZİ**

AYŞE SELEN ERTAN

TEZ DANIŞMANI: YRD. DOÇ. DR. ŞABAN ÇELİK

2017 / İZMİR

TEZ JÜRİSİ ONAY SAYFASI

Bu tezi okuduğumu ve görüşüme göre yüksek lisans derecesi için bir tez olarak kapsam ve nitelik açısından tam olarak yeterli olduğunu onaylarım.

Yrd. Doç. Dr. Şaban ÇELİK


30.05.2017

Bu tezi okuduğumu ve görüşüme göre yüksek lisans derecesi için bir tez olarak kapsam ve nitelik açısından tam olarak yeterli olduğunu onaylarım.

Yrd. Doç. Dr. Yıldırım Osman ÇETMELİ


30.05.2017

Bu tezi okuduğumu ve görüşüme göre yüksek lisans derecesi için bir tez olarak kapsam ve nitelik açısından tam olarak yeterli olduğunu onaylarım.

Yrd. Doç. Dr. Evrim MAYATÜRK AKYOL

30.05.2017



Doç.Dr. Çağrı Bulut
Enstitü Müdürü

ÖZ

GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: ÇOKLU ÜLKE ANALİZİ

Ayşe Selen Ertan

Yüksek Lisans Tezi, Uluslararası Ticaret ve Finansman

Danışman: Yrd. Doç.Dr. Şaban Çelik

2017

Tez kapsamında geliştirilen araştırma modeli ile test edilemek istenen iki temel araştırma sorusu vardı: (i) Ülkelerin iktisadi gelişmişlik ve gelir düzeylerine göre ülkelerin girişimsel özelliklerinde ve bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarında farklılıklar var mıdır? Bu araştırma sorusu ANOVA analizleri ile test edilmiştir. (ii) Ülkelerin girişimsel özellikleri bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını nasıl etkilemektedir? Bu etkileşim ülkelerin iktisadi gelişim düzeyi ve gelir düzeyleri dikkate alındığında değişmekte midir? Bu araştırma soru regresyon analizleri ile test edilmiştir.

Araştırma sonuçları, iktisadi gelişmişlik ile gelir düzeyinin ülkelerin girişimsel özelliklerinde ve bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarında farklılıklara sebep olduğunu göstermiştir. Bununla beraber, nedensellik analizleri farklı sonuçlar vermiştir.

Anahtar sözcükler: girişimcilik, GEM, gelir düzeyi, iktisadi kalkınma düzeyi, nedensellik

ABSTRACT

DETERMINANTS OF ENTREPRENUERSHIP: MULTI-COUNTRY ANALYSIS

Ayşe Selen Ertan

Msc, International Trade and Finance

Advisor: Assist. Prof. Dr. Şaban Çelik

2017

There are two questions raised in research model developed within the context of the thesis: (i) Are there any differences in entrepreneurial behavior and attitudes of individuals and entrepreneurial orientation among countries according to their income level and economic development. This research question tested by ANOVA (ii) How entrepreneurial orientation of countries affect entrepreneurial behavior and attitudes of individuals? This research question is tested by regression analysis.

Research findings indicate that there are differences in entrepreneurial behavior and attitudes of individuals and entrepreneurial orientation among countries according to their income level and economic development. However, causality analysis produced mixed results.

Keywords: entrepreneurship, GEM, income level, economic development level, causality

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans olarak sunduğum “*GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: ÇOKLU ÜLKE ANALİZİ*” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

09/06/2023

AYŞE SELEN ERTAN

İmza


İÇİNDEKİLER

GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: ÇOKLU ÜLKE ANALİZİ

ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
YEMİN METNİ.....	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLO LİSTESİ.....	vii
ŞEKİL LİSTESİ.....	xi
KISALTMA LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

1.1. GİRİŞİMCİLİĞİN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ.....	3
1.2. GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ.....	6
1.3. GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER.....	13
1.3.1. Bireysel Özellikler.....	16
1.3.2. Bölgesel Konum.....	19
1.3.3. Finansman	22
1.3.4. Vergi ve Yasal Düzenlemeler.....	27
1.3.5. Kültür.....	28
1.3.6. Kadınların Rolü.....	30
1.3.7. Göçmenlerin Rolü.....	31
1.3.8. Kamu Yardımları.....	32
1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN ÖLÇÜLMESİ.....	39

İKİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

2.1. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	42
2.2. ARAŞTIRMA TASARIMI VE HİPOTEZLERİN GELİŞTİRİLMESİ.....	44
2.3. VERİ SETİ VE DEĞİŞKEN YAPISI.....	45
2.4. ARAŞTIRMA KISITLARI.....	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANALİZ

3.1. ANALİZİN KAPSAMI.....	52
3.2. ANALİZ SONUÇLARI.....	53
3.2.1. Tanımlayıcı İstatistiklere İlişkin Çıkarımlar.....	53
3.2.2. Zaman Faktörüne İlişkin Çıkarımlar.....	70
3.2.3. Ülkelerin Gelir Düzeyine İlişkin Çıkarımlar.....	81
3.2.4. Ülkelerin İktisadi Gelişimine İlişkin Çıkarımlar.....	99
3.2.5. Girişimciliğin Etki-Tepki Analizi.....	103
3.2.5.1 Ülkelerin Gelir Düzeyine Göre.....	103
3.2.5.2 Ülkelerin İktisadi Düzeyine Göre.....	151
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	151
KAYNAKÇA.....	153

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Girişimciliği Arttırmak ve SME'lere Yardım Etmek İçin Yapılan Kamu Programlarına İlişkin Örnekler.....	38
Tablo 2:Ulusal Uzman Anketi.....	46
Tablo3:Yetişkin Nüfus Anketi.....	47
Tablo 4: Ülkelerin İktisadi Gelişimine Göre Sayıları	53
Tablo 5: Ülkelerin Gelir Gelişimine Göre Sayıları.....	54
Tablo 6: Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları.....	57
Tablo 7: Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları	59
Tablo 8: Girişimci Faaliyet Göstergeleri.....	60
Tablo 9: Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon	62
Tablo 10: Cinsiyet.....	62
Tablo 11: Melek Yatırımcı	63
Tablo 12: Beklenti- Olasılık	64
Tablo 13: Yenilik	64
Tablo 14: Uluslararası Yönlendirme.....	65
Tablo 15: Ulusal Uzman Anketi.....	68
Tablo 16: Ulusal Uzman Anketi(devamı).....	69
Tablo 17: Ulusal Uzman Anketi(devamı).....	70
Tablo 18: Bireylerin Girişimcilik Hakkındaki Kişisel Algılarının ANOVA Analizi	72
Tablo 19: Girişimciliğe İlişkin Toplumsal Değer Algılarının ANOVA Analizi.....	73
Tablo 20: Girişimsel Faaliyet Göstergelerinin ANOVA Analizi.....	74
Tablo 21: Girişimsel Faaliyet Motivasyonlarının ANOVA Analizi.....	75
Tablo 22: Çalışan Erkek ve Kadın İşgücü İçin Girişimsel Faaliyetlerin ANOVA Analizi	76
Tablo 23: Melek Yatırımcı Oranının ANOVA Analizi.....	76
Tablo 24: Girişimsel Faaliyetlerde Büyüme Beklentisinin ANOVA Analizi	77
Tablo 25: Girişimsel Faaliyetlerde Yeni Ürün Geliştirmenin ANOVA Analizi.....	77
Tablo 26: Girişimsel Faaliyetlerde Uluslararasılaşmanın ANOVA Analizi.....	78
Tablo 27: Girişimciler için Finansal Olanakların ANOVA Analizi	78
Tablo 28: Hükümet Politikalarının ANOVA Analizi.....	79
Tablo 29: Hükümetlerin Girişimciler için Uyguladıkları Politikaların ANOVA Analizi..	79
Tablo 30: Girişimcilik Eğitiminin ANOVA Analizi	80
Tablo 31: Araştırma ve Geliştirme Uygulamalarının ANOVA Analizi	80
Tablo 32: Ticari ve Yasal Altyapı Uygulamalarının ANOVA Analizi.....	81

Tablo 33: Piyasa Özelliklerinin ANOVA Analizi	81
Tablo 34: Fiziksel Altyapının ANOVA Analizi.....	82
Tablo 35: Kültür ve Sosyal Normların ANOVA Analizi.....	82
Tablo 36.....	84
Tablo37.....	86
Tablo 38.....	88
Tablo 39.....	90
Tablo 40.....	92
Tablo 41.....	95
Tablo 42.....	97
Tablo43.....	99
Tablo 44.....	101
Tablo 45.....	102
Tablo 46.....	103
Tablo 47.....	104
Tablo 48.....	105
Tablo 49.....	107
Tablo 50.....	109
Tablo 51.....	112
Tablo 52.....	113
Tablo 53.....	114
Tablo 54.....	115
Tablo 55.....	116
Tablo 56.....	117
Tablo 57.....	118
Tablo 58.....	118
Tablo 59.....	119
Tablo 60.....	119
Tablo 61.....	120
Tablo 62.....	120
Tablo 63.....	121
Tablo 64.....	121
Tablo 65.....	121
Tablo 66.....	122
Tablo 67.....	122
Tablo 68.....	122

Tablo 69.....	123
Tablo 70.....	123
Tablo 71.....	123
Tablo 72.....	124
Tablo 73.....	124
Tablo 74.....	124
Tablo 76.....	129
Tablo 79.....	131
Tablo 80.....	131
Tablo 77.....	132
Tablo 78.....	133
Tablo 80.....	134
Tablo 82.....	136
Tablo 83.....	141
Tablo 84.....	142
Tablo 85.....	142
Tablo 86.....	143
Tablo 87.....	143
Tablo 88.....	144
Tablo 89.....	144
Tablo 90.....	145
Tablo 91.....	145
Tablo 92.....	145
Tablo 93.....	146
Tablo 94.....	146
Tablo 95.....	146
Tablo 96.....	147
Tablo 97.....	147
Tablo 98.....	147
Tablo 99.....	148
Tablo 100.....	148
Tablo 101.....	148

KISALTMA LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
EU	: European Union / Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ADF	: Augmented Dickey-Fuller / Artırılmış Dickey-Fuller
OECD	: Organization of Economic Corporation and Development
GSYİH	: Gayri safi yurt içi hasıla
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy (Ölçekli) İşletme
SIC Sınıflandırma	: Standard Industrial Classification / Standart Endüstriyel Sınıflandırma
BIT Teknolojileri	: Information and Communication Technology / Bilgi ve İletişim Teknolojileri
BHPS Araştırması	: British Household Panel Study / İngiliz Hane Halkı Panel Araştırması
GEM	: Global Entrepreneurship Monitor / Küresel Girişimcilik Monitörü
ARGE	: Araştırma Geliştirme
LBS	: London Business School / Londra İşletmecilik Okulu
GERA	: Küresel Girişimcilik Araştırma Derneği
ADT Derneği	: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- Alman Teknolojileri Derneği

GİRİŞ

Girişimciliğin, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde yaşamsal bir güç olduğu yaygın bir şekilde kabul görünken, aslında girişimci faaliyeti neyin oluşturduğu konusunda çok az fikir birliğine varılmıştır. Herbert ve Link (1989), girişimcilik literatürünün geliştirilmesinde üç farklı entelektüel geleneği tespit etmiştir. Bu üç gelenek, von Thuenen ve Schumpeter'e dayanan Alman Geleneği , Knight ve Schultz'a dayanan Chicago Geleneği ve Von Mises, Kirzner ve Shackle üzerine kurulu Avusturya Geleneği olarak nitelendirilebilir.

Girişimcilik çok farklı anlam ve tanımlarla çok yönlü bir olgu iken, GEM (Küresel Girişimcilik Monitörü-Global Entrepreneurship Monitor) girişimciliği şöyle tanımlıyor: “Yeni iş veya yeni girişim yaratma girişiminde bulunulan herhangi bir teşebbüs, mesela serbest meslek ya da yeni bir ticaret organizasyonu veya varolan bir işletmenin bir kişi, bir grup birey veya kurulmuş bir iş tarafından devam ettirilmesi..”

Toplumda girişimciliğin rolü son yarım yüzyılda büyük ölçüde değişti. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde girişimciliğin ve ticaretin önemi ortadan kalkıyor gibi görünüyordu. Küçük işletmelerin sosyal ve siyasi nedenlerle korunması gerektiği konusunda alarm bildirilirken, az sayıda kişi ekonomik verimlilik gerekçesiyle dava açtı. Bu durum son yıllarda büyük ölçüde tersine çevrildi. Girişimcilik, tüm dünyada ekonomik ve sosyal gelişmenin başı haline geldi. Girişimciliğin rolü geleneksel ve yeni ekonomiler arasında çarpıcı bir biçimde değişti.

Girişimciliği etkileyen faktörlerin belirlenmesi girişimcilik yazınında önemli bir araştırma konusudur. Bu açıdan bakıldığında mevcut çalışmada girişimciliği etkileyen faktörlerin çoklu ülke analizleri yapılacaktır. Bu analizin yapılabilmesi öncelikle son derece maliyetli bir veri toplama süreci gerektirir. Bu sebeble çalışmada GEM (Global Entrepreneurship Monitor) kuruluşunun veri setleri kullanılmıştır. Girişimcilik ile ilgili uluslararası bir öneme sahip olana GEM verileri tıpkı Birleşmiş Milletler, Dünya Ekonomik Forumu, Dünya Bankası ve OECD gibi kuruluşların verileri gibi araştırmacılar tarafından pek çok bilimsel makalede kullanılmışlardır. GEM'i diğer kuruluşlardan ayıran en önemli özellik ise sadece girişimcilik ile ilgili verilerin toplanması, analiz edilmesi ve raporlanmasıdır.

Bu çalışmada 2007-2015 yıllarını kapsayan GEM'in tüm verileri tek bir çalışmada verileri olan tüm ülkeleri kapsayacak şekilde ilk defa yapılmıştır. Buna göre, mevcut çalışma konuyu kapsam yönünden ele alan yazındaki en kapsamlı çalışma olma niteliğindedir. Hem GEM raporlarında hem de ilgili yazında bu çalışmada tahmin edilen model ve ilgili analizler bulunmamaktadır. Her ne kadar, çoklu ülke karşılaştırmasına yer veren çalışmalar olsa da mevcut çalışmada GEM'in teorik model yapısı analizlere temel teşkil etmektedir. GEM raporları yıllık yayımlandıkları için yıllar arası karşılaştırma yapılamamaktadır. Bu açıdan mevcut çalışmadaki analizler GEM raporlarından hem kapsam olarak hem de kullanılan analiz yöntemleri olarak ayrılmaktadır.

Çoklu ülke karşılaştırmalarında ülkelerin gelir ve iktisadi gelişmişlik düzeylerine göre farklılaşan sonuçlar bu çalışmada ilk defa topluca verilmiştir. Bu nokta her ne kadar GEM raporlarında salt ortalamaların karşılaştırması şeklinde verilmiş olsa da bunların istatistiksel olarak birbirlerinden farklılaşmalarını içeren analizler ilk defa bu çalışmada verilmiştir. GEM değişken setinin faktöryel yapısı incelenmiş ve yapılan faktör analizleri GEM'in belirdeği değişkenlerin ilgili faktörlere yüklendiği teyit edilmiştir. Faktör analizine ilişkin sonuçlar mevcut çalışmada kapsam dışı olması sebebiyle verilmemiştir. Ancak, sonuçların özellikle GEM'in değişken ve faktör yapılarını teyit etmemesi durumunda bu düzeltmeler ayrıca raporlanıp burada değerlendirilirdi. GEM'in yayınlanmış hiçbir raporunda ikinci temel amacı olan girişimciliğe ilişkin ülke özelliklerinin girişimsel davranış ve tutumu nasıl etkilediği hususunda bir bulgusu yoktur. Her ne kadar toplanan verilerden bu analizler (regresyon analizleri) yapılabılır nitelikte olsa da ilk defa bu çalışmada bu nedensellik çıkarımları yapılacaktır.

Burada ifade edilen katkılar ışığında bu çalışmanın temel amaçları, (i) girişimsel davranış ve tutum ile ülkelerin girişimcilikle ilgili özelliklerinin ülkelerin iktisadi kalkınma ve gelir düzeyleri grupları arasında farklılıklarını ve (ii) ülkelerin girişimsel özelliklerinin bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını etkileyip etkilemediklerini analiz etmektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜR TARAMASI

1.1. Girişimciliğin Kavramsal Çerçevesi

Girişimciliğin, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde yaşamsal bir güç olduğu yaygın bir şekilde kabul görünürken, aslında girişimci faaliyeti neyin oluşturduğu konusunda çok az fikir birliğine varılmıştır. Herbert ve Link (1989), girişimcilik literatürünün geliştirilmesinde üç farklı entelektüel geleneği tespit etmiştir. Bu üç gelenek, von Thunen ve Schumpeter'e dayanan Alman Geleneği, Knight ve Schultz'a dayanan Chicago Geleneği ve Von Mises, Kirzner ve Shackle üzerine kurulu Avusturya Geleneği olarak nitelendirilebilir. Çağdaş girişimcilik edebiyatı üzerinde Schumpeter geleneği en büyük etkiye sahiptir. Schumpeter'in özelliği, girişimciliği dengesiz bir güç olmaktan çok, dengesiz bir fenomen olarak görmesidir. Schumpeter, 1911 klasik teorisi olan *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*'da (Theory of Economic Development / Ekonomik Kalkınma Teorisi) Yaratıcı İmha Teorisi'ni önerdi; buradaki girişimci ruhu olan yeni firmalar, daha az yenilikçi görev alanının yerini almış ve sonuçta daha yüksek bir ekonomik büyümeye neden olmuştur. 1942'deki klasik Kapitalizm ve Demokrasi'de bile, Schumpeter hala yerleşik büyük şirketlerin girişimcileri, yenilikçi bir faaliyet izlemek için yeni firmaların başlamasına neden olan değişime direnmeye eğilimli olduğunu savundu; "Girişimcilerin işlevi, bir buluştan yararlanarak üretim modelini yeniden biçimlendirmek ya da devrim yapmaktır, ya da daha genel olarak yeni bir meta üretmek için denenmemiş bir teknolojik imkân ya da eskisini yeni bir yolla üretmek ... Bu yeni şeyleri üstlenmek zordur ve ayrı bir ekonomik işlev oluşturmaktadır; çünkü herkesin anladığı rutin görevlerin dışındadır ve çevre birçok yönden direnir.

Tanımlayıcı girişimci faaliyet olarak yeni bir girişim başlatma sürecine Schumpeter tarafından yapılan vurguya rağmen, OECD'nin gelişmekte olan ülkeleri için girişimciliğin genel kabul görmüş bir tanımı yoktur (OECD, 1998). Girişimciliğin tek bir tanımla ortaya çıkmasının başarısızlığa yol açtığı, bunun çok boyutlu bir kavram olduğu gerçeğini yansıtıyor. Girişimci faaliyetleri incelemek veya sınıflandırmak için kullanılan gerçek tanım, belirli bir perspektif veya vurguyu yansıtır. Örneğin, girişimciliğin tanımları tipik olarak ekonomik ve yönetim perspektifleri arasında değişir.

Ekonomik açıdan, Hebert ve Link (1989) hem finansal sermaye arzı ve yenilikçilik arasında ayrım yapabilir, hem de kaynakların alternatif kullanımları ve karar verme arasındaki dağılımını yapabilirler. Böylece, bir girişimci bu işlevlerin tüm yelpazesini kapsar." Girişimci; sorumluluk alma, kaynakların veya kurumların yerini, biçimini ve kullanımını etkileyen yargılayıcı kararlar verme konusunda uzmanlaşmış bir kişidir(Hebert ve Link. 1989. s. 213).''Buna karşılık, yönetim perspektifinden, Sahlman ve Stevenson (1991, s.1), girişimciler ve yöneticiler arasında," Girişimcilik, şu anda kontrol edilen kaynaklara bakılmaksızın fırsat arayışını içeren yönetmenin bir yoludur. Girişimciler fırsatları belirler, gerekli kaynakları bir araya getirir, pratik bir eylem planı uygular ve ödülü zamanında, esnek bir şekilde toplar''

Girişimciliğin en yaygın ve ilgi çekici tanımları, yeni ekonomik fırsatların algılanışı ve daha sonra piyasaya yeni fikirler getirilmesi üzerine odaklanmaktadır. Audretsch'in (1995) belirttiği gibi, girişimcilik değişim meselesidir; tıpkı girişimcilerin değişim ajanları olduğu gibi; girişimcilik bu nedenle değişim süreci ile ilgilidir.Bu, OECD tarafından önerilen girişimciliğin tanımına karşılık gelir.Girişimciler bir piyasa ekonomisinde değişim ve büyüme ajanlarıdır ve yenilikçi fikirlerin üretilmesi, nesneleştirilmesi ve uygulanmasını hızlandırmak için harekete geçebilirler ...Girişimciler sadece potansiyel olarak karlı ekonomik fırsatları araştırıp bulmakla kalmaz aynı zamanda önsezilerinin doğru olup olmadığını görmek için de risk almayı kabul ederler "(OECD 1998, s.11).

Girişimciliği yenilikçi değişimi teşvik eden faaliyetler olarak tanımlamak bir yandan sadeliği diğer bir taraftan ise bu basitliğin ne kadar karışık olduğunu simgeliyor.Girişimcilik, en az iki nedenden ötürü karmaşıklıkla örtülüdür. İlk neden, girişimciliğin çoklu örgütsel formları aşan bir etkinlik olması nedeniyle ortaya çıkar. Girişimcilik, ağlar, projeler, iş kolları, firmalar ve hatta tüm sektörler ya da coğrafi gözlem birimleri için bile bireylerin aktivitelerini örmeğin yığınlar, kümeler ve bölgeler gibi değişikliğe teşvik eden bir atıfta bulunur. Bu tür örgütsel formların tümünü içeriyor olması girişimcilikte karmaşıklığı göstermektedir. Buna ek olarak, hiçbir örgütsel form girişimcilik konusunda tek başına bir iddaa da bulunamaz.

İkinci karmaşıklık kaynağı değişim kavramının bazı kıyaslamalara göre olmasıdır.Örneğin, bireysel veya kurumsal bir değişiklik olarak algılanabilen olgu, endüstri için yeni bir uygulama içermez. Yerli sanayi için değişim gösterebilir, ancak küresel endüstri için değil. Dolayısıyla, girişimcilik kavramı yerel bağlamda görülür.

Aynı zamanda, girişimciliğin değeri ilgili kıyaslama ile şekillendirilebilir. Birey için yeni olan fakat firma veya endüstri için yeni olmayan girişimci etkinliği değerli olabilir. Bölgeye veya ülkeye yeni olan girişimci faaliyetler önemli olabilir ancak nihai olarak sınırlı olabilir. Buna karşılık, tüm örgütsel formlarda yeni olan ve tüm dünyaya en büyük potansiyel değeri taşıyan girişimci faaliyettir.

Dolayısıyla, girişimciliğin en çarpıcı özelliklerinden biri, bir dizi kilit analiz birimini aşmasıdır. Bir düzeyde, girişimcilik bireylerin kararlarını ve eylemlerini içerir. Bu kişiler tek başına veya bir grup bağlamında hareket edebilirler. Başka bir düzeyde, girişimcilik endüstri düzeyinde analiz birimlerini içerir hem de şehirler, bölgeler ve ülkeler gibi mekânsal seviyelerde.

GEM (Küresel Girişimcilik Monitörü) girişimciliği nasıl tanımlıyor?

Girişimcilik çok farklı anlam ve tanımlarla çok yönlü bir olgu iken, GEM girişimciliği şöyle tanımlıyor: “Yeni iş veya yeni girişim yaratma girişiminde bulunulan herhangi bir teşebbüs, mesela serbest meslek ya da yeni bir ticaret organizasyonu veya varolan bir işletmenin bir kişi, bir grup birey veya kurulmuş bir iş tarafından devam ettirilmesi..”

Bu nedenle, GEM girişimciliği yeni iş faaliyeti olarak oldukça dar görüşte değerlendiriyor olsa da, yeni işletme faaliyetinin farkına varıp geniş bir değerlendirmeye alır. Örneğin, yeni ticari faaliyetlerde birçok resmi kayıtlıların aksine, GEM'in tanımı yeni kayıtlı işletmelerle sınırlı değildir.

Serbest meslek sahibi olanlar resmi kayıtlı olanlardan daha fazla görünüyor olmasına rağmen, GEM girişimciliğin mesleki perspektifini benimser. Girişimcilik davranışsal perspektiften de görülebilir; örneğin girişimcilik davranışı gösteren kuruluşlardaki çalışanları belirlemek (ayrıca girişimcilik veya kurumsal girişimcilik olarak da bilinir).

GEM, yıllarca, yeni bir firmanın gelişmekte olan girişimciliğinin başlamasından önceki aşamayı ve yeni bir firmanın (yeni bir firmanın sahibi olma-yönetme) doğrudan başladıktan sonraki safhayı birleştiren aşamaya odaklanmıştır. Birlikte ele alındığında bu aşama "erken evre girişimci faaliyet" (TEA) olarak tanımlanır.

Buna ek, potansiyel olarak girişimciliğe öncülük eden girişimci tutumlara sahip kişiler ve kurulan firmalarda mal sahibi-yönetici olarak yer alan kişiler tespit edilir. Girişimciliğin farklı evrelerini ayıran bu kategoriler, GEM anketinden türetilmiştir.

Küresel Girişimcilik Monitörü Eylül 1997'de London Business School (LBS) Michael Hay ve Babson College'tan Bill Bygrave tarafından tasarlandı. LBS ve Babson o yıl bir prototip çalışması finanse ettiler. On "Ulusal Ekip" (G7 ekonomileri: Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri ve üç ek ekonomi: Danimarka, Finlandiya ve İsrail) olmak üzere 1999'da ilk GEM çalışmasını Paul Reynolds baş araştırmacı olarak gerçekleştirdi . Onun denetimi altında proje 2003 yılında 31 ulusal ekonomiye dönüştü.

Ulusal Ekipleri'nin çıkarlarını düzenlemek için 2004 yılında GEM için gözetim organı olarak hizmet vermek üzere Küresel Girişimcilik Araştırma Derneği (GERA) kuruldu. GERA, ulusal takımların, iki kuruluşun ve sponsor kuruluşların temsilcileri tarafından yönetilen kar amacı gütmeyen bir organizasyondur.

1.2. Girişimciliğin Önemi

Toplumda girişimciliğin rolü son yarım yüzyılda büyük ölçüde değişti. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde girişimciliğin ve ticaretin önemi ortadan kalkıyor gibi görünüyordu. Küçük işletmelerin sosyal ve siyasi nedenlerle korunması gerektiği konusunda alarm bildirilirken, az sayıda kişi ekonomik verimlilik gerekçesiyle dava açtı. Bu durum son yıllarda büyük ölçüde tersine çevrildi. Girişimcilik, tüm dünyada ekonomik ve sosyal gelişmenin başı haline geldi. Girişimciliğin rolü geleneksel ve yeni ekonomiler arasında çarpıcı bir biçimde değişti.

Savaş sonrası dönemde, akademik alanlar ve disiplinler arasında geniş bir yelpazeye yayılmış bir dizi akademisyen araştırmalarını, bir yandan ekonomik etkinlik arasında algılanan bu dengeyi içeren konuları belirlemeye diğer taraftan da politik ve ekonomik yönden yönetime adanmışlardır.

Akademisyenler esasen üç konuda odaklanıp büyük bir edebiyat üretmişlerdir;

a. Büyük ölçekli üretim için kazanımlar nelerdir?

b. Oligopolistik bir piyasa yapısına sahip olmanın ekonomik refah etkileri nelerdir? Bir avuç büyük ölçekli firma ile bir sanayide ekonomik performansın yükseltilmesi mi azaltılması mı?

c. Ekonomik yoğunlaşmaya neden olan büyük ölçekli üretimin artan verimlilik ile ilişkili olduğuna dair ezici kanıtlar göz önüne alındığında, kamu politikası sonuçları nedir?

Bu literatür, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'daki savaş sonrası ekonomilerde KOBİ'lerin rolü hakkında bir takım stilize edilmiş gerçekler dizisi üretti.

a. KOBİ'ler genellikle daha büyük muadillerinden daha az etkilidirler. 1960 ve 1970'de ABD'den yapılan araştırmalar, KOBİ'lerin daha düşük verimlilik seviyelerinde ürettiklerini ortaya çıkardı ve Weiss (1976, s.259) liderliğini şöyle sürdürdü: "Ortalama olarak, kapsam altındaki endüstrilerdeki toplam sevkıyatın yaklaşık yarısı, en düşük seviyedeki işletmelerdendir." Çoğu sanayideki çoğu işletmenin büyüklüğü en düşük seviyededir ve çok düşük oranlarda bir çıktı elde edilmektedir. Pratten (1971), Birleşik Krallık için benzer bulguları bulmuştur; buradaki en iyi durum, ölçekli işletmelerin endüstri gönderimlerinin yüzde 47.9'unu oluşturduğudur.

b.KOBİ'ler, daha fazla çalışan tazminatı düzeyi sağladı. Kuzey Amerika ve Avrupa'daki ampirik kanıtlar, çalışan tazminatıyla firma büyüklüğü arasında sistematik ve pozitif bir ilişki bulmuştur (Brown, Rumlton ve Medoff, 1990 ve Brown ve Medoff, 1989).

c.KOBİ'ler sadece yenilikçi faaliyette marjinal bir şekilde yer almışlardır. Ar-Ge önlemlerine dayanarak, KOBİ'ler sadece az miktarda yenilikçi faaliyette bulundu.

d.KOBİ 'lerin göreceli önemi, hem Kuzey Amerika hem de Avrupa'da azalıyordu.

Savaş sonrası dönemde, küçük firmalar ve girişimcilik, belki de karar alma sürecinin merkezileşmesini sağlamak için batı tarafından ihtiyaç duyulan, ancak her durumda verimlilik için bir maliyetle elde edilen bir lüks olarak görülüyordu. Şüphesiz, hem Avrupa'dan hem de Kuzeyden toplanan sistematik ampirik kanıtlar, savaş sonrası dönemlerde KOBİ'lerin azaltılmış rolü ile ciddi bir eğilim olduğunu belgelemektedir.

Akademisyenler ilk önce KOBİ 'lerin kaçınılmaz olarak sona ermesi gibi görünen şeylerin aslında 1970'lerden itibaren tersine dönmeye başladığını belgelemeye başladığında, görünüşte şaşırtıcı bir paradoks ortaya çıkardı. Loveman ve Sengenberger (1991) ve Acs ve Audretsch (1993), Kuzey Amerika ve Avrupa'daki KOBİ'lerin ve girişimciliğin yeniden ortaya çıkmasını inceleyen sistematik uluslararası çalışmalar yürüttü.

Bu çalışmalardan iki önemli bulgu ortaya çıkmıştır. İlk olarak, KOBİ'lerin göreceli rolü, ülkeler arasında sistematik bir şekilde değişmektedir.İkincisi, çoğu Avrupa

ülkesinde ve Kuzey Amerika'da, KOBİ'ler 1970'lerin ortalarından itibaren görece önemini arttırmaya başlamıştır. ABD'de şirket başına ortalama gerçek GSYİH, 1947 ile 1980 arasında yaklaşık üçte ikilik bir artışla 150.000 Dolar'dan 245.000 Dolar'a çıktı ve büyük işletmelerin eğilimini ve KOBİ'lerin önemini azalttı. Sonraki yedi yıl içinde 1987'ye kadar bu trendin keskin bir şekilde tersine çevrilmesini ve KOBİ'lerin yeniden ortaya çıkmasını yansıtarak, yaklaşık yüzde 14 oranında düşen 210.000 ABD doları olmuştur (Brock ve Evans, 1989). Benzer şekilde, KOBİ'ler 1976'da ABD'de imalat satışlarının beşte birini oluşturuyordu, ancak 1986'da küçük ölçekli satış payı bir çeyrekte fazla arttı (Acs and Audretsch 1990).

Büyük işletmelerin KOBİ'lerin yeniden ortaya çıkmasına yönelik eğiliminin tersine çevrilmesi, Kuzey Amerika ile sınırlı değildi. Aslında Avrupa'da da benzer bir eğilimin olduğu tespit edildi. Örneğin, Hollanda'da iş sahipliği oranı 1982'de 0,085 seviyesine ulaştığı görülürken savaş sonrası dönemde düşmüştür. Ancak, bu düşüş eğilimi daha sonra tersine döndü ve 1998'de iş sahibi olma oranı 0,10'a yükseldi (Audretsch ve diğerleri 2002b) Benzer şekilde, Hollanda'daki imalat sanayindeki küçük ölçekli istihdam payı 1978'de yüzde 68,3'ten yüzde 1986'da 71,8'e yükseldi , Birleşik Krallık'ta 1979'da yüzde 30,1 iken 1986'ya kadar yüzde 39,9; Almanya'da (Batı) 1970'de yüzde 54,8 iken 1987'de yüzde 57,9'a, Portekiz'de 1982'de yüzde 68,3'ten 1986'da yüzde 71,8'e; İtalya'nın kuzeyinde 1981'de yüzde 44,3'ten 1987'ye kadar yüzde 55,2'ye ve İtalya'nın güneyinde 1981'de yüzde 61,4'ten 1987'ye kadar yüzde 68,4'e yükselmiştir (Acs and Audretsch, 1993). EIM, Avrupa'da KOBİ'lerin (19 ülke) nispeten öneminin istihdam payları açısından ölçülmesi 1988 ve 2001 yılları arasında nasıl artmaya devam ettiğini belgelemektedir (EIM 2002b).

Girişimciliğin yeniden ortaya çıkmasını hayati bir faktör olarak belgeleyen deneysel kanıt olarak, akademisyenler açıklamalara bakmaya ve teorik bir temel geliştirmeye başlamışlardır. Erken açıklamalar Brock ve Evans(1989)'ın altı hipotezi etrafında döndü;

- a. Teknolojik değişim, imalatta ölçek ekonomilerinin kapsamını azaltmıştır.
- b. Küreselleşmenin artması, yabancı rakiplerin sayısının artmasıyla piyasaların daha uçucu hale gelmesine neden olmuştur.
- c. İşgücünün değişen istatistiği, kadınların daha fazla katılımı, göçmenler, genç ve yaşlı işçiler iş esnekliğine verilen yüksek prim nedeniyle daha büyük kuruluşlar yerine daha küçük işletmeler çok daha fazla elverişli olabilir,

d. Tüketici beğenilerinin, standart kitlesel üretilen mallardan stilize ve kişiselleştirilmiş ürünlere doğru yaygınlaşması, niş küçük üreticilerin işini kolaylaştırmaktadır.

e. Serbestleşme ve özelleştirme yeni ve küçük firmaların daha önce korunan ve erişilemeyen pazarlara girmesini kolaylaştırır.

f. Yüksek ücretli ülkelerde inovasyonun artan önemi, büyük ölçekli üretimin görece önemini azalttı ve bunun yerine girişimci faaliyetin önemini arttırdı.

Daha yakın zamanlarda, Audretsch ve Thurik (2001) karşılaştırmalı avantajı bilgi temelli ekonomik faaliyete kaydıran artan küreselleşmeye dayalı olarak Avrupa'da ve Kuzey Amerika'da girişimciliğin yeniden ortaya çıkması için açıklama geliştirdiler. Geleneksel bilgelik artan küreselleşmenin küçük işletmelere karşı daha düşmanca bir çevre sunacağını öngörmüştü (Vernon 1970). Caves (1982), küçük işletmelerin maruz kalabileceği ilave küreselleşme maliyetlerinin "yabancı yatırımın esas olarak büyük firmaların bir faaliyeti olacağını beklemek için önemli bir neden oluşturduğunu" savundu.

Elbette Horst'un (1972) deneysel kanıtlarına göre, sanayi etkilerinin kontrol edilmesinden sonra bile doğrudan yabancı yatırım yapma eğilimini önemli ölçüde etkileyen tek faktör firma büyüklüğüdür. Chandler (1990) "dünya çapında rekabet etmek için büyük olmak zorundasınız" diye eklerken, Gomes-Casseres (1997, p33), uluslararası ticaret öğrencilerinin geleneksel olarak dış pazarlarda başarının büyük boyutlara ihtiyaç duyduğuna inandıklarını gözlemledi.

Küçük firmaların, yabancı çevreler hakkında öğrenmenin sabit maliyetleri, uzun mesafelerde iletişim kurmaları ve ulusal hükümetlerle müzakereleri nedeniyle daha büyük firmalara kıyasla dezavantajlı olduğu düşünülüyordu.

Audretsch ve Thurik (2001) 'e göre, KOBİ'ler küreselleşmenin bir sonucu olarak eski haline gelmediler; aksine karşılaştırmalı üstünlük teorisi bilgi temelli ekonomik faaliyete geçtikçe rolleri değişti. Bu, şu iki nedenden dolayı meydana geldi; Geleneksel üretim endüstrisindeki büyük işletmeler, yüksek maliyetli yerli ülkelerde üretimde rekabet güçlerini kaybetmekteydi. İkincisi, küçük işletmeler bilgi temelli bir ekonomide yeni bir önem ve değer alırlar.

Yüksek maliyetli yerlerde büyük ölçekli üreticilerin rekabet gücünü kaybetmeleri, yüksek maliyetli ülkelerdeki üreticilerin, hiçbir şey yapmamak ve küresel pazar payını kaybetmek dışında üç seçeneğe sahip olması nedeniyle yabancı yerlerde daha düşük maliyetli rekabetle karşı karşıya kaldıkları gerçeğiyle kendini gösterir:

a- düşük maliyetli yabancı üreticilerle rekabet edebilmek için ücret ve diğer üretim maliyetlerini yeterince azaltmak,

b- Yüksek maliyetli yerden düşük maliyetli yere üretimi kaydırmak.

Başarıyla yeniden yapılandırılan Avrupa ve Amerika şirketlerinin çoğu son iki seçeneğe başvurmuşlardır. İşgücüne sermaye ve teknoloji koymakla birlikte, düşük maliyetli yerlere üretim yapmak, Avrupa ve Kuzey Amerika genelinde Kurumsal Küçülme dalgalarına yol açtı. Aynı zamanda, büyük şirketlerin çoğunun yaşayabilirliğini korumuştur.

Avrupa'da deneyim farklı değildi. Ekonomik aktivitenin daha düşük üretim maliyetlerine erişmek için kolayca coğrafi alana aktarılabilirdiği geleneksel sanayilerde rekabet edebilirliğini korumak için önlem alınmıştır. Büyük Avrupa şirketleri iki stratejik yanıt duyurdu. Birincisi, teknoloji ve emek için emek ikamesi yoluyla üretkenliği artırarak Avrupa ile düşük maliyetli yerler arasındaki ücret farklılıklarını telafi etmektir. İkincisi, Avrupa dışındaki yeni tesisleri ve kuruluşları bulmaktır. İki stratejik ortaklığın da ortak noktası, Avrupa'daki amiral gemisi şirketlerinin yerel ekonomide istihdamı küçülttüğü yönündedir. Örneğin, 1991-1995 yılları arasında Alman tesislerindeki imalat sanayi istihdamı 1.307.000 azalarak, yurtdışına bağlı ortaklıklarda ise 189.000 kişi artmıştır (BMW, 1999). Alman kimyasal şirketler tarafından Almanya dışındaki fabrikalara 14.000 iş ilavesi yapılırken, kimya sektöründe istihdamdaki azalma 80.000 kişiydi. Alman santrallerindeki elektrik tesislerinde istihdam 198.000 azalmıştır. Almanya'da otomobil istihdamında 161.000 kişi azalırken, Almanya dışında 30.000 kişi işe alındı.

KOBİ'lerin bilgi temelli bir ekonomide daha önemli hale geldiği ortaya çıkacak olursa, bu geleneksel yenilik teorilerinin pek çoğuna aykırı görünüyor. Yenilik teorilerinin çoğu için başlangıç noktası firmadır. Bu teorilerde firmalar dışsaldır ve teknolojik değişim üretmedeki performansları içseldir (Arrow, 1962). Örneğin, teknolojik değişim literatüründe bulunan en yaygın model olan Griliches (1979) tarafından formüle edilen bilgi üretim fonksiyonunun modeli ;

Firmalar dışarıdan varolmakta ve daha sonra yenilikçi faaliyet üretme sürecine bir girdi olarak yeni ekonomik bilgi arayışına girmektedirler. Bilgi üretim romanındaki en belirleyici girdi yeni ekonomik bilgidir. Bir üretim fonksiyonunda bir girdi olarak bilgi, emeğin, sermaye ve toprağın daha geleneksel girdilerinden doğal olarak farklıdır.

Geleneksel girdilerin ekonomik değeri nispeten belirli bir bilgi gibi gözüktüğü de özünde belirsizdir ve potansiyel değeri ekonomi ajanları arasında asimetriktir. En yeni bilgi kaynağı olmasa da en önemlisi araştırma geliştirme (Ar-Ge) olarak düşünülür. Yeni ekonomik bilgi üreten diğer önemli etkenler arasında yüksek düzeyde insan sermayesi, vasıflı bir iş gücü, yüksek bilim adamları ve mühendis varlığı bulunmaktadır.

Bilgi üretim fonksiyonunun modelini destekleyen önemli deneysel kanıtlar vardır. Bilgi girdileri ile yenilikçi çıktı arasındaki bu deneysel bağlantı gözlem birimi giderek daha çok toplandığından daha güçlü hale gelir. Örneğin; ülkeler gözlem birimi, Ar-Ge ve patentler arasındaki ilişki çok güçlüdür. Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Almanya gibi en yenilikçi ülkeler aynı zamanda Ar-Ge'ye yüksek yatırımlar yapma eğilimindedir.

Buna karşın, az patent faaliyeti, Ar-Ge harcamaları çok düşük olan gelişmekte olan ülkelerle ilişkilidir. Benzer şekilde, gözlem birimi endüstri olduğunda, patentler veya yeni ürün yenilikleri açısından ölçülen Ar-Ge ve yenilikçi çıktı arasındaki bağlantı da çok güçlüdür. Bilgisayarlar, enstrümanlar ve ilaçlar gibi en yenilikçi endüstriler aynı zamanda Ar-Ge yoğunluğu en yüksek olma eğilimi gösterirler, Acs ve Audretsch (1990), Ar-Ge girdileri ile yenilikçi çıktı arasında, dört haneli standart endüstriyel sınıflandırma (SIC) endüstrilerinde 0.74 basit bir korelasyon katsayısı bulmaktadır. Bununla birlikte, bilgi üretim fonksiyonu firmanın gözlem birimi için test edildiğinde, bilgi girdileri ile yenilikçi çıktı arasındaki bağlantı bazı çalışmalarda zayıf ve zayıf pozitif, diğerlerinde var olmayan veya negatif hale gelir. Küçük imalatçı firmalar örneklem içerisine dahil edildiğinde, bilgi üretim fonksiyonunun modeli özellikle zayıflar. Resmi Ar-Ge en büyük şirketlerin arasında yoğunlaştığı için bu şaşırtıcı değildir, ancak bir dizi çalışma (Audretsch 1995), Ar-Ge harcamalarının düşük olması nedeniyle küçük firmaların yeni ürün yeniliklerinin oranının orantısız olduğunu belgelemektedir.

Bilgi üretim fonksiyonunun firma düzeyinde dökümü bu soruyu gündeme getirmektedir. Ar-Ge'si az olan veya hiç olmayan yenilikçi firmalar bilgi girdilerini nereden buluyor? Bu soru özellikle Ar-Ge'yi yapacak küçük ve yeni firmalar için geçerlidir. Diğer yandan biyoteknoloji ve bilgisayar yazılımı gibi yeni ortaya çıkan endüstrilerde önemli yenilikçi faaliyetlere katkıda bulunmaktadır (Audretsch, 1995). Yakın bir zamanda ekonomi literatüründe ortaya çıkan bir cevap, üniversiteler gibi üçüncü parti firmalar veya araştırma kurumlarından alınmıştır. Ekonomik bilgi, bir üniversitenin Ar-Ge'sini veya araştırma laboratuvarını yürüten firma tarafından gelebilir.

Bilgi neden menşe kaynağından dökülmeli? Literatürde bilgi yayılımı için en az iki önemli kanal veya mekanizma tanımlanmıştır. Bu sızdırma mekanizmalarının her ikisi de yeni bilginin uygunluğu meselesi etrafında dönmektedir.

Cohen ve Levinthal (1989), firmaların, yeni firmalarla geliştirilen yeni teknoloji ve fikirleri benimseme kapasitesini geliştirdiğini ve dolayısıyla harici olarak yapılan yeni bilgilere yatırımlarda kazandıkları getirilerin bir kısmını karşılayabileceğini önermektedir.

Buna karşılık, Audretsch (1995), gözlem birimini, dışa dönük varsayılmış firmalardan, bilim insanları, mühendisler ya da yeni bilgi birikimine sahip diğer bilgi işçileri gibi bireylere kaydırmayı önermektedir. Konu gözlemin ilgili birimi olarak firmadan bireye kaydırılırken uygunluk sorunu kalır, ancak soru şudur: Belli bir yeni bilgi donanımına sahip olan ekonomi temsilcileri, bu bilgiden gelen getirileri en iyi şekilde nasıl uygulayabilirler? Bilim adamı ya da mühendis, bilgiyi geliştiren ve bu bilginin kabaca beklenen değerine uygun olarak firma kendiorganizasyon yapısı içinde yeni fikri takip edebiliyorsa firmanın ayrılmasına gerek yoktur. Öte yandan, fikirlerine, görevdeki firmanın karar verme bürokrasisine göre daha fazla değer veriyorsa, bilginin değerine uygun yeni bir firmaya başlamayı seçebilir. Albert O. Hirschman'ın (1970) sunduğu metaforunda, görevdeki kuruluşlar arasında etkisiz olduğu kanıtlanırsa ve sadakat yeteri kadar zayıfsa, bir bilgi çalışanı yeni bir şirket kurmak için bilginin oluşturulduğu firmadan veya üniversiteden çıkmak isteyebilir. Bu yayılma kanalında bilgi üretim fonksiyonu aslında tersine çevrilir. Bilgi, bir işçide dışa dönük ve somutlaşmıştır. Firma, yenilikçi faaliyetlerle bilginin değerini sağlamak için işçilerin çabasında yaratılmıştır.

Böylece, bilgi bir üretim faktörü olarak daha önemli hale geldiğinde, bilgi yayılımları, bir ekonomik büyüme kaynağı olarak daha da önem kazanmıştır (Romer, 1986). Girişimcilik, bir bilgi ekonomisinde yeni bir önem kazanmaktadır. Çünkü girişimcilik bir organizasyonda yaratılmış olan bilginin yeni bir teşebbüste ticarileştirilmesi için önemli bir mekanizmadır.

1.3. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Girişimciliği teşvik etmek için kamu politikalarının nasıl uygulanabileceğini anlamak. Audretsch ve ark. (2002) girişimciliğin belirleyicilerini analiz eden bir çerçeve oluşturdu. Bu çerçeve, sadece girişimciliğin derecesinin bölge ve ülkeler arasında neden değiştiğini göstermek için değil aynı zamanda girişimci faaliyet miktarını artırmak için kamu politikasının uygulanabilir farklı yollarını belirlemede de yararlıdır.

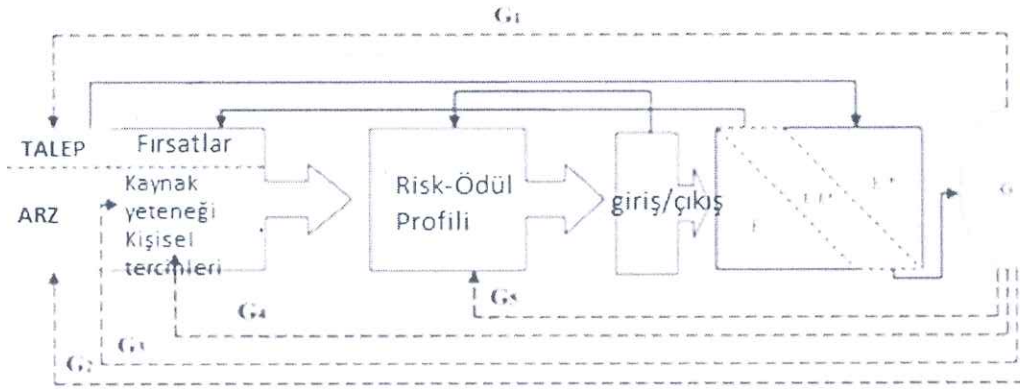
Girişimcilik, ekonomik piyasalardan psikolojik, sosyal, kültürel ve politik alanlar arasında değişen bir dizi değişkeni kapsayan birçok faktöre göre şekillenmektedir. Elbette, tek bir araştırma disiplini, girişimciliği anlamaya yönelik olarak yeterli değildir. Örneğin; psikoloji alanı, girişimcilerin motivasyonları, karakter özellikleri ve potansiyel girişimcilere odaklanmıştır. Sosyoloji, girişimcilerin (ortak) arka planını incelemiştir.

Burada sunulan yapı, girişimci faaliyetlerin arzını şekillendiren faktörler ile girişimci faaliyetlere olan talebi etkileyen faktörler arasındaki ayrıma odaklanmaktadır. Girişimcilik talebi, girişimci faaliyette bulunma fırsatlarını yansıtmaktadır. Bireylere ve firmalara girişimcilik faaliyetinde bulunma fırsatı tamamen sabit değildir, daha çok bölgeler ve ülkeler arasında büyük farklılık göstermektedir.

Buna karşılık, girişimciliğin kaynağı, demografik kompozisyon, eğitim düzeyi, gelir seviyeleri ve işsizlik derecesi ile kültürel normlar dahil olmak üzere nüfusun özelliklerine göre şekillenmektedir. Özellikle, bireylerin kaynakları ve yetenekleri ile birlikte girişimcilik konusundaki tutumları, girişimciliği arz etmede önemli faktörlerdir. Hem kültürel hem de kurumsal faktörler arz tarafının şekillenmesine yardımcı olur. Kurumsal faktörler, finansa erişim, idari yükler ve vergilendirme derecesini içerir.

Girişimciliği analiz etmeye yönelik yapı Tablo 1’de gösterilmektedir. Bu, girişimcilik için arz-talep faktörleri etkileşiminin bireylerin risk-ödül profilini şekillendirmesine yardımcı olduğunu göstermektedir. Bu yapı, girişimciliğin geniş bir toplumsal, ekonomik, siyasi ve kültürel faktörlerin içine gömülmesine karşın, sonuçta girişimci faaliyette bulunup bulunmayacaklarını seçme şansını veren bireyler olduğunu vurguluyor. Arz ve talep taraflarının tüm faktörleri göz önünde bulundurulduğunda, bireyler girişimcilikte algılanan riskleri ve ödülleri tartar. Sonuç olarak, girişimciliğe girmeyi ya da girmemeyi ya da girişimcilikten çıkmayı seçebilirler.

Şekil 1: Girişimciliğin Belirleyicileri için Çerçeve



Kaynak: Audretsch ve ark. (2002)

Gerçek girişimcilik oranı (E) hem makro hem de mikro faktörler tarafından belirlenir. Arz tarafı, girişimci fırsatlardan yararlanan (potansiyel) girişimciler girişimcilik faaliyetinde bulunacak kaynaklara, yeteneklere ve kişisel özelliklere sahip oldukları ölçüde üretir. Talep tarafında yaratılan girişimci fırsatlar, piyasada talep edilen mal ve hizmet türlerine göre üretilmektedir. Bu yapının bir avantajı hem çevresel, hem de makro koşulları bireysel (mikro) özelliklerle birleştirmesidir.

Risk-ödül profili, alternatif istihdam türlerini tartma sürecini temsil eder ve talep tarafının sunduğu fırsatlara ve arz tarafında sunulan kaynaklara, yeteneklere dayanmaktadır. Bireylerin mesleki tercihleri, alternatif istihdam şekilleri ile karşılaştırıldığında ücret istihdamı veya işsizlik gibi girişimciliğin risk-ödül profiline dayanarak yapılır.

Gerçek girişimcilik derecesi (E), hedeflenen girişimcilik seviyesinden saparsa (E*), girişimci faaliyeti şekillendiren temel güçleri değiştirmek için hükümet politikaları üstlenebilir. Şekil 1’de, bu gibi girişimci politikaları, talep tarafı, tedarik tarafı veya başka bir şekilde risk-ödül profilini doğrudan şekillendiren farklı bileşenleri değiştirerek uygulanmaktadır. Şekil 1’de, bu gibi girişimci politikaları; talep tarafı, tedarik tarafı veya başka bir şekilde risk-ödül profilini doğrudan şekillendiren farklı bileşenleri değiştirerek uygulanmaktadır.

Şekil 1, beş belirli girişimci politikasını göstermektedir. Birinci tip olan G1, girişimciliğin fırsatlarını şekillendiren faktörleri değiştirerek girişimciliği teşvik eder. Bu tür politikalar, piyasalara girmenin serbestleştirilmesini, pek çok hizmetin özelleştirilmesini, hükümet alım programlarına erişimin, firma bağlantılarını ve kümelenmelerini teşvik etmeyi ve küresel değer zincirlerine erişimi içermektedir.

G2, G3 ve G4, arz tarafını şekillendiren faktörleri değiştirerek girişimciliği teşvik etmektedir. Bu tür politikalar, bireylerin ve firmaların yeteneklerini geliştirmeye ve kaynaklara erişimi kolaylaştırmaya odaklanmaktadır. Özellikle, G2 daha önce dışlanmış azınlıkların katılımını ve erişimini kolaylaştıran göç ve çeşitlilik politikaları yoluyla potansiyel girişimcilere arzını arttırmayı içerir. Farklı bir politika türü G3, eğitim ve öğretim yoluyla veya mikro krediyle veya diğer finansman türleriyle, bireylerin yetenek ve yeteneklerini geliştirmeyi içerir. Medya ve eğitim sistemini kullanan tanıtım kampanyaları da dahil olmak üzere girişimci faaliyete yönelik görüşleri geliştirmek için tasarlanan politikalar G4 tarafından temsil edilir.

Girişimcilik politikası, risk-ödül profilini de doğrudan değiştirebilir. Bu tür politikalara örnekler; vergiler, sübvansiyonlar, işgücü piyasası kuralları ve iflas yönetmeliği içerir. (G5)

Talep tarafı, gelişmekte olan bir ülkedeki işletmeler ve bireylerin girişimci stratejilere yatırım yapma, geliştirme, takip etme ve nihai olarak uygulama imkânlarına odaklanırken, arz tarafı bu girişimci stratejilerin geliştirilmesi ve uygulanması için kapasiteye odaklanmaktadır. Bu yetenek ve kapasitelerden bazıları, temel nüfusun özelliklerine dayanmaktadır; bunların bazıları, beceri ve teknolojik yeteneklerden kaynaklanmaktadır; ve bazıları firmaların ve bireylerin finans, girdi ve dış pazarlar gibi yardımcı kaynaklara erişme yeteneğine dayanmaktadır.

1.3.1. Bireysel Özellikler

Girişimciliğin belirleyicilerini analiz etmek için gözlemin önemli bir birimi bireyin karakter özelliklerindedir. Bu çalışmalar, psikoloji, sosyoloji ve ekonomi olmak üzere geniş bir akademik disiplin yelpazesini aşmıştır. İlk çalışmalar Kuzey Amerika merkezli olmakla birlikte, çoğaltılmış ve Avrupa'ya yayılmıştır.

Ekonomi literatüründe, yaygın teorik çerçeve gelir seçiminin genel modeli olmuştur. Gelir modeli en azından Knight'a (1921) tarihine kadar uzanır; ancak Lucas (1978), Kihlstrom ve Laffont (1979), Holmes ve Schmidt (1990) ve Jovanovic (1994) tarafından daha da genişletilmiş ve güncellenmiştir. En basit sunumunda, bireyler gelirlerini ya işyerinde istihdam yoluyla kazanılan ücretlerden ya da yeni bir iş başlatarak tahakkuk eden gelirinden kazanma seçeneği ile karşı karşıya kalırlar. Gelir seçiminin özü, bireyin istihdam yoluyla kazanmayı beklediği ücret W^* ve yeni bir firma kuruluşu olan P^* tarafından tahakkuk etmesi beklenen kazançların karşılaştırılmasıyla yapılır. Böylece, yeni bir firma olan $Pr(s)$ başlatma ihtimali şu şekilde temsil edilebilir:

$$Pr(s) = f(P^* - W^*)$$

Gelir modelinin seçimi, Kihlstrom ve Laffont (1979) tarafından riskten kaçınma ve Lucas (1978) ve Jovanovic (1994) tarafından çeşitli büyüklükteki firmaların neden mevcut olduğunu açıklamak için genişletilmiş ve ampirik çalışmaların temelini oluşturmuştur. Blau (1987), Evans ve Leighton (1989a, 1989b ve 1990), Evans ve Jovanovic (1989), Blanchflower ve Oswald (1990) ve Blanchflower ve Meyer (1994) tarafından yeni bir firmaya başlama kararı alındı.

Gelir modellemenin ampirik testleri, işgücü piyasası koşullarına göre kişisel özelliklere odaklanmıştır. Örneğin, ABD verileri kullanarak, Evans ve Leighton (1989a, 1989b ve 1990), eğitim, deneyim ve yaş gibi kişisel özelliklerin yanı sıra istihdam durumunu, yaklaşık 4000 beyaz erkeğin yeni bir şirkete başlama kararı ile ilişkilendirir. Bates (1990), ABD verileri de kullanan diğer araştırmalar ve Blanchflower ve Meyer (1994), gelir seçiminde beşeri sermayeyi vurgularlar. Bu yaklaşım, bireylerin gelir seçiminde istihdam durumlarına özellikle önem vermektedir. Belli başlı belirsizlikler, işsizliği yeni bir firmaya başlama kararı ile ilişkilendirmektedir (Storey, 1991).

Storey (1991), zaman serileri analizinde olduğu gibi, tutarlı sonuçların kesit çalışmaları sonucunda ortaya çıkma eğiliminde olduğunu gözlemlemiştir. Sonuçlarda elde edilen tutarsızlık, metodolojinin çizgileri boyunca görölüyordu. Diğer bir deyişle bir zaman serisi veya kesitsel yaklaşımın üstlenip üstlenilmediği izleniyordu. Storey (1991, s. 177), "Geniş görüş birliği, zaman serisi analizinin diğer şartlar sabitken işsizliğe işaret ettiği yönündedir; yeni firma oluşum endeksleri ile pozitif yönde ilişkiliyken, kesitsel veya havuzlanmış kesitsel çalışmalar tersini işaret etmektedir. Bu farklılıkların uzlaştırılması girişimleri tamamen başarılı kılmamıştır. Tahmin denklemlerinde olası spesifikasyon hataları yer alabilir çünkü hiçbiri mevcut literatürde önemli olduğu gösterilen bağımsız değişkenleri içermez. Özellikle vergilendirme, tasarruf ve devlet yardımları konusuna geçmişte olduğu gibi daha fazla dikkat gösterilmesini öneriyoruz."

Evans ve Leighton (1990) ABD genç beyaz erkekler için, bir işçinin işini kaybetmesiyle yeni bir şirket başlatma ihtimalinin artma eğiliminde olduğuna dair kesin kanıtlar bulmuştur. Avrupa bağlamında, Foti ve Vivarelli (1994) İtalya'daki serbest meslek verilerini analiz ettiler ve işsizliğin kendi hesabına çalışmaya olumlu bir etkisi olduğunu buldular. Ritsila ve Tervo (2002), üç farklı işsizlik düzeyini birbirine bağlamak için bireysel düzeyde panel veri modellerini ve mikro düzeydeki verileri kullanmaktadır. Onlar ülke düzeyinde, bölge ve birey için 1987-1995 yılları arasında Finlandiya'da yeni bir firma kurma kararı almışlardır. Onların sonuçları kişisel işsizliğin bir bireyin girişimci olabilme ihtimaline olumlu ve doğrusal olmayan bir etkisi olduğuna işaret ediyor. Bununla birlikte, ulusal işsizlik oranı açasından ilişki tersine dönmüştür. Düşük işsizlik ve yüksek makroekonomik büyüme, yeni bir firma başlatma olasılığını artırıyor. Bölgesel işsizliği yeni bir firma başlatma ihtimaline bağlayan kanıt belirsiz.

De Wit ve van Winden (1989), Hollanda'da istihdam ve serbest çalışanlar arasında kararlaştırılan kişilerin başlattığı bir panel verilerini analiz etmektedir. Temel bulguları, kendi hesabına çalışma olasılığının, serbest meslek sahipleri ile istihdam ücretleri arasındaki kazanç farkları üzerinde olumlu etkilediğini, 12 yaşında uygulanan IQ testinde göreceli olarak yüksek puana sahip olduğunu ve kendi hesabına çalışıyor olmanın istihdam durumunu olumlu şekilde etkilediğini göstermektedir.

Bir dizi çalışma (Klandt, 1984 ve 1996; Kulicke, 1987 ve Boegenhold, 1985), yeni bir firma (Gruender) başlatan tipik Alman girişimcinin sahip olduğu temel özellikleri tespit etmiştir. Bu çalışmalar, girişimcilik özelliklerine dayalı olarak başlatma kararını sürekli olarak tespit etmiştir. Bu araştırmalara göre, Alman girişimcilerin karakter profili, bir firma veya hükümet tarafından istihdam edilmeyi tercih eden vatandaşlarından önemli derecede farklılık göstermektedir. En öne çıkan girişimci özelliklerden biri bağımsızlıktır. Girişimciler genellikle yeni firmalara başlamayan insanlara göre daha yüksek bir bağımsızlık kararı verirler. Benzer şekilde sorumluluk ve liderlik, girişimcilerde genel nüfusa kıyasla çok yüksek bir dereceye sahiptir.

Birleşik Krallık'taki Westhead ve Birley (1995) verilerinden yola çıkarak, beşeri sermaye faktörleri de dahil olmak üzere başlangıçta sahip yönetici özelliklerinin firmanın istihdam artışını etkilemediğini bulmuştur.

ADT(Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie-Alman Teknoloji Derneği) (1998) tarafından yapılan bir araştırmada, araştırma enstitülerinden gelen çalışmaların sayısının 1990'da 30'dan 1997'de 167'ye yükseldiği saptanmıştır. Çalışma, Alman bilimsel araştırma enstitülerindeki bilimsel çalışanları "potansiyel bir girişimci" olarak veya potansiyel bir girişimci olmayarak sınıflandırıyor. Bilimsel araştırma enstitülerinde çalışan potansiyel girişimcilere ait iş değerleri, potansiyel bir girişimci olarak sınıflandırılmayan meslektaşları ile önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Potansiyel girişimciler, geleceklerinden sorumlu olma, sorumluluk sahibi olma, hiyerarşik bir organizasyona sahip olma ve bağımsızlık konularında girişimci çıkarları olmadan bu bilimsel çalışanlardan daha yüksek bir değere sahiptirler. Buna karşın, potansiyel girişimciler girişimci potansiyele sahip olmayanlara göre güvenli bir gelirin ve emekli maaşının çalışma değerlerine daha az önem vermektedir.

Colombo ve Delmastro (2001), İtalya'daki yüksek teknoloji girişimcilerin özelliklerini inceliyor. Özellikle, internet sektörü ile diğer BİT sanayileri arasında bulunan özelliklerin farklılıklarını tespit ediyorlar. Bulgular, internet tabanlı işletmelerde firmalara başlayan girişimcilerin, diğer BİT sektörlerinde yer alan meslektaşlarından sistematik olarak daha genç olduklarını ortaya koyuyor.

Klofsten ve Jones-Evans (2000), akademik girişimciliği ya da profesörlerin ve üniversite araştırmacılarının Avrupa bağlamında teknoloji tabanlı firmaları başlatma ve geliştirme süreçlerini karşılaştırabilir.

Cinsiyet, yaş, önceki girişimci deneyimi, iş tecrübesi ve üniversite ortamı gibi kişisel özelliklerin İsveç ve İrlanda'daki akademik girişimciliğe katkıda bulunduğu ulaşımlardır.

1.3.2. Bölgesel Konum

Literatürde, girişimcilik faaliyetini tipik olarak şehir veya bölge olan gözlem mekansal birimine özgü özelliklerle ilişkilendiren önemli bir strateji geliştirildi. Bu literatür, bölgesel çalışmalar alanında bir ilk olarak ortaya çıkmıştır (Reynolds, Storey ve Westhead, 1994). Ancak son zamanlarda coğrafya ve ekonomiye de yayılmıştır. Yeni bir ekonomik coğrafya teorisi önerisinde (Krugman, 1991, sayfa 5) "Ekonomik coğrafyanın en çarpıcı özelliği nedir? Diye soruyor. Kısa cevap, kesin bir konsantrasyon..Üretim, olağanüstü bir şekilde uzaya yoğunlaşıyor. "Ekonomik aktivitenin bu kadar asimetric dağılımını ne anlatıyor? Burada Krugman (1991) ve Romer (1986), üretimin ölçeğine göre artan getiri oranının varlığı konusunda net değildir. Bununla birlikte, Krugman ve Romer, getirileri artırmak suretiyle, endüstri organizasyonu literatüründe işletme ya da en azından firmaların tanıdık gözlem seviyesinde değil, daha çok alansal olarak yani bir bölge ya da alan düzeyinde ayırt edilebilir bir birim olduğunu savunuyor. Aslında, firmalar ve hatta üretimde dışavurumlar üreten endüstriler arasındaki dışsallıklar varsayılmaktadır. Özellikle, Krugman (1991), a) bir araya toplanmış işgücü piyasasından gelen yayılımlardan kaynaklanan dışavurumlara odaklanmaktadır; b) ticarete açık olmayan girdilerin daha geniş bir yelpazede ve daha düşük bir maliyetle bir sanayiye verilmesini sağlayan maddi dışsallıklar; ve c) bilgi veya teknolojik yayılım. Coğrafyayı girişimciliğe bağlayan çağdaş kuramlar bu üç faktöre dayanmaktadır. Ancak özellikle yayılımların oynadığı rolde bu kuramlar önemlidir çünkü coğrafi kümeler içinde baskın bir başlangıç aktivitesi meydana geldiğini açıklamaya yardımcı olurlar.

Bu çalışmaların çoğu girişimciliğin bir ölçüsü olarak yeni ve sağlam girişimciliğe odaklanmıştır. Bu, yeni firmaların başlatılmasına yardımcı olan coğrafi bölgelere özgü özellikleri tanımlamaya çalışan bir dizi çalışma oluşturdu. Bu literatürün odağı, işsizlik oranı, nüfus yoğunluğu, nüfus artışı, iş gücü becerileri ve insan sermayesi seviyeleri ve başlangıç oranları üzerindeki kurumsal yapı gibi bölgesel özelliklerin etkisi üzerine olmuştur.

Örneğin, Storey (1991) tarafından yapılan anket ile birlikte " Yeni Firmanın Oluşumundaki Bölgesel Değişiklikler" (Reynolds, Storey and Westhead, 1994) üzerine yapılan Bölgesel Araştırmalar'ın özel sayısında yer alan Avrupa ülke araştırmaları koleksiyonu, deneysel kanıtların Nüfus yoğunluğu (başlangıç oranları üzerinde olumlu bir etki), nüfus artışı (başlangıç oranları üzerinde pozitif etki), işgücünün beceri ve insan sermayesi seviyeleri (olumlu etki) ve ortalama işletme büyüklüğü bulguları açısından açıkça anlaşılmıştır (Başlangıç oranları üzerinde olumsuz etkisi). Buna karşın, işsizliğin başlangıç oranları üzerindeki etkisiyle ilgili ampirik kanıt oldukça belirsizdir.

Audretsch ve Fritsch (1994), yerin Batı Almanya'daki girişimcilik faaliyeti üzerindeki etkisini inceledi. Sosyal güvenlik istatistiklerinden elde edilen ve istihdamın yaklaşık yüzde 90'ını kapsayan bir veri tabanını kullanarak, 75 yeni ekonomik bölgenin her birinin yeni doğan şirketlerin doğum oranlarını tespit ettiler. Bu bölgeler planlama bölgelerine veya Raumordungsregionen'e göre ayrılır. 1980'lerin sonuna doğru, düşük işsizlik yaşayan yoğun bir nüfusa, yüksek nüfus artışı oranına, nitelikli işçilerin payının yüksek ve küçük işletmelerin güçlü varlığına sahip bölgelerde yeni firmaların doğum oranlarının daha yüksek olduğunu bulmuşlardır .

Benzer şekilde Pfirrmann (1994), Batı Almanya'daki küçük ve orta ölçekli firmaların yenilikçi faaliyetlerinin bölgesel faktörler tarafından şekillendirildiğini bulmuştur. Yenilikçi küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşan bir veritabanı kullanıyor ve bilgi kaynaklarının güçlü bir şekilde bulunduğu bölgelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yenilikçi faaliyetlerinin daha büyük olma eğiliminde ilerlediğini bulmaktadır. Bununla birlikte, yaptığı sonuçlar, ayrıca, şirketin içindeki faktörlerin, küçük bir firmanın inovasyon çabaları için bölgesel çevreye göre daha önemli olduğunu gösteriyor.

Coğrafi kümelenmelerin ve ağların girişimci aktivitenin belirleyicisi olarak oynadığı önemli rol Avrupa'da saptanmış ve sadece yakın geçmişte Kuzey Amerika bağlamında keşfedilmiştir (Porter, 1990 ve 2000; Saxenien, 1994). Buna karşılık, girişimciliği Avrupa'daki mekansal kümeler ve ağlarla ilişkilendiren daha uzun ve zengin bir gelenek var. Bununla birlikte, bu çalışmaların çoğu sosyal bilim alanlarında ekonomi dışında olmuştur. Örneğin, Becattini (1990) ve Brusco (1990), mekansal kümelenmelerin ve ağların İtalya'daki KOBİ'lerin teşvik edilmesinde oynadığı kilit rolü tespit etti.

Bu tür ağlar ve kümeler genelde göz ardı edildi ya da yok sayıldı, Saxenefen'in Boston'daki Silikon Vadisi ve Rota 128'deki mekansal ağların girişimci etkinliği nasıl ürettiğini belgeleyen *Regional Advantage* (1994) kitabının yayınlanmasıyla birlikte, Kuzey Amerika bağlamında mekansal aglomerasyonların da önemli olduğu netleşmiş ve kabul edilmiştir.

Avrupa literatürü ile çalışmalar ve Kuzey Amerika'da ortaya çıkan literatür arasında önemli bir ayrım Kuzey Amerika bağlamında yüksek teknoloji ve bilgi yayımlarına verilen önemdi. Buna karşın, Avrupa geleneği, KOBİ'lerin tekstil, giyim eşyası ve metal işleme gibi geleneksel endüstrilerdeki canlılığını arttırmada ağlar ve kümelenme rolüne çok daha fazla odaklanmıştı. Örneğin, Becattini (1990) ve Brusco (1990) tarafından yapılan yeni ufuklar açan araştırmalar, İtalya'daki şebekeler tarafından desteklendiğinde küçük ve yeni firmaların yüksek düzeyde istikrar sağladıklarını savunuyorlar. Zengin bir literatür, Kuzey İtalya'daki tekstil endüstrilerini, Baden Wuerttemberg'deki metal işleme firmalarına (Piore ve Sabel, 1984) yayılan küçük ve sözde Avrupa sanayi bölgelerindeki yeni firmaların uzun vadeli kullanılabilirlik ve istikrarını belgeleyen zorlayıcı bir vaka gövdesini sağlamıştır. Pyke ve Sengenberger (1990), bir endüstri bölgesinin desteğiyle, Avrup'nın mekansal kümelenmelerindeki küçük firmaları telafi edebildiklerini savunuyorlar aksi takdirde büyük bir dezavantaj doğar. Pyke ve Sengenberger (1990) 'e göre, endüstriyel bir bölge, çok çeşitli aşamalardan üretime giren ve tipik olarak homojen bir ürünün üretiminde yer alan çok sayıdaki işletmenin yer aldığı coğrafi olarak tanımlanmış bir üretim sistemidir. Özellikle, İtalyan sanayi bölgelerinin önemli bir özelliği, hemen hemen tüm firmaların küçük veya mikro işletmeler olmasıdır. Bu sanayi bölgelerine örnekler arasında şunlar sayılabilir: tekstilde uzmanlaşmış Prato, Biella, Carpi ve Castelfoffredo (Castelfoffredo'daki soğutucular); Vigevano, Montebellune ve Montegranaro, ayakkabıların imal edildiği yerde (Montebellune'de kayak botları); Ahşap mobilyalar üreten Pesaro ve Nogara; Seramik karoların üretildiği Sassuolo.

Brusco (1990) bir sanayi bölgesi içindeki ağ firmaları arasındaki işbirliğine vurgu yapmaktadır. Bu tür bir işbirliği muhtemelen büyüklükle ilgili dezavantajları azaltır ve şebeke içinde faaliyet gösteren küçük firmaların uygulanabilirliğini artırır. Pyke ve Sengenberger'e göre (1990, s.2), "Sanayi bölgesinin bir özelliği, bunun toplumsal ve ekonomik bir bütün olarak düşünülmesi gerektiğidir. Yani, farklı toplumsal,

politik ve ekonomik alanlar arasında yakın ilişkiler vardır ve birinin işleyişi ekonomik anlamda diğerlerinin işleyişi ve organizasyonu ile şekillenir." Grabber (1993) benzer şekilde, toplumsal yapının altında yatan endüstriyel ağlar, izole edilmiş bir bağlamda faaliyet gösteriyorsa, savunmasız olabilecek küçük firmaların uygulanabilirliğine katkıda bulunur.

Ekonomik faaliyete ilişkin coğrafi yoğunlaşmayı açıklarken bilginin dışsallığının önemine itiraz eden Krugman (1991 ve diğerleri), bu tür bilgi yayımlarının varlığını veya önemini sorgulamıyorlar. Aslında, bu bilgi dışsallıklarının o kadar önemli ve güçlü olduğunu iddia ediyorlar. Fakat yayılmanın mekânsal kapsamını sınırlaması için coğrafi sınırın herhangi zorlayıcı bir nedeni yok. Bu düşünce hattına göre endişe, bilginin dökülmemesi değil, sadece bir şehir sınırı, devlet çizgisi veya ulusal sınır gibi bir coğrafi sınırı vurduğu için dökülmeyi durdurması gerektiğidir.

Krugman (1991,s. 53) iktisatçıların "bilgi akışları görünmez olduğu için ölçülüp izlenebilecek hiçbir kağıt izi bırakmadığı için" bilgi yayımlarını ölçme girişimlerini bırakması gerektiğini savundu. Ancak Jaffe, Trajtenberg ve Henderson (1993, s. 578), "bilgi akışları bazen bir kağıt izi bırakmaktadır" - özellikle de patentli buluşlar ve yeni ürün tanıtımları şeklinde - işaret etmektedir.

1.3.3. Finansman

Atlantik'in her iki yakasında da giderek artan bir literatür, finansmana erişimin girişimciliğin belirlenmesinde oynadığı role odaklanmıştır. Stiglitz ve Weiss'in (1981) tarafından anahtar teorik katkısı, bir kuruluşun kredi rantına tabi olma eğiliminin firma boyutuna göre tarafsız olmadığıdır. Aksine, asimetrik bilgilere sahip bir pazardaki olumsuz seçim sonucunda, kredi rasyonalitesinin muhtemel olması, firma boyutu düştükçe sistematik olarak artma eğilimi gösterir.

Firma büyüklüğü azaldığında nakit kısıtlamalarının daha ciddi hale gelmesinin zorlayıcı nedenleri vardır. Stiglitz ve Weiss (1981), birçok pazarın aksine, kredi piyasası istisnai olarak dikkat çekmiş, faiz oranı kesinlikle piyasayı dengeye çıkarıcı bir seviyede değildir. Bunu, faiz oranlarının yalnızca sermaye talebini değil aynı zamanda borç alanlarının farklı sınıflarında doğan riskleri de etkilemektedir.

Faiz oranı arttıkça, borç alanların riskliliği de artar. Lider sermaye tedarikçileri rasyonel olarak belirli bir faiz oranındaki kredilerin miktarını sınırlamaya karar verirler. Bir işletme hakkında bilgi miktarı genellikle boyut bakımından tarafsız değildir. Aksine, Petersen ve Rajan (1992, s.3), "Küçük ve genç sivil toplum kuruluşları, bu tür bir kredi rantlaması ile yüz yüze gelebilirler. Çoğu potansiyel borç verenin, bu tür şirketlerin yönetsel yetenekleri veya yatırım fırsatları hakkında çok az bilgisi var ve yoksul kredi risklerini elemek veya bir borçlunun yatırımlarını kontrol altına almak mümkün olmamakta. Borç verenlerin belirli borçlularla ilişkili kaliteyi veya riski tanımlayamaması durumunda, Jaffe ve Russell (1976) kredi rantifikasyonunun gerçekleşeceğini göstermektedir. Bu fenomen, George Akerloff'un (1970) ileri sürdüğü limon argümanına benzemektedir. Asimetrik bilgilerin varlığı, sermaye tedarikçilerinin riskli ve daha az riskli borçlular arasında fiyat ayrımcılığına girmesini engeller. Ancak, Diamond (1991) 'in belirttiği gibi, belirli bir krediyle ilişkili risk, ilişkinin süresine göre nötr değildir. Bunun nedeni, belirli bir müşterinin doğasında yatan riskle ilgili bilgilerin zamanla iletilmesidir. Deneyimle bir borç veren, herhangi bir müşteri sınıfıyla ilişkili riski, münferit müşteri ile ilişkili özelliklere göre değiştirecektir.

Fazzari, Hubbard ve Peterson (1988), ABD'ye dayanan öncü deneysel çalışmada, firma büyüklüğü azaldığında nakit kısıtlamaların daha bağlayıcı olma eğiliminde olduğunun sistematik kanıtlarını bulmuştur. Likidite kısıtlamalarını (tersine) firmanın büyüklüğüyle ilişkilendiren ilk deneysel kanıt Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık ve birkaç diğer ülke ile sınırlandırılmıştır. Avrupa bağlamında likidite kısıtlamaları hakkında çok az şey bilinmekle kalmadı ve likidite kısıtlarının Avrupa bağlamında farklı olduğuna inanmak için nedenler bulundu (Dees, 1999). Bunun nedeni, Avrupa finansal sistemlerinin kurumsal yapısının benzersiz derecede farklı olmasıdır. Örneğin, Alman kurumsal yapısı, diğer özelliklerin yanında, Alman şirketleri ile yakın ilişki içinde olan, Amerika Birleşik Devletleri gibi başka ülkelerde bulunmayan finansal araçlara sahiptir. Bu kurumsal farklılıklara dayanarak, Alman sistemi banka tabanlı olarak nitelendirilirken, Birleşik Devletler ve Birleşik Krallık prototip piyasa temelli finansal sistemleri temsil etmektedir. Almanya'nın benzersiz finans sistemi altında likidite kısıtlamaları önlenebilir mi, ya da en azından hafifletilebileceği öngörülebilir mi?

Almanya'nın finansal altyapısı diğer ülkeler gibi değildir. Gerçekten yapılan çalışmalar, Almanya'nın kurumsal yapısının likidite kısıtlamalarını engellemesini önermektedir(Cable,1985). Alman mali sisteminin, her ikisi de likidite kısıtlamalarının ne ölçüde etkileneceği konusunda, ABD'deki uygulamalardan keskin bir şekilde çelişen iki kurumsal özelliği vardır. Birincisi, Almanya'daki şirketler neredeyse tamamen dış finansman kaynakları için bankalara güveniyorlar. Dış sermaye piyasası nispeten daha gelişmiş seviyede kalmaktadır. İkincisi, bankalar sadece firmalara sermaye sağlayan büyük finansal aracı temsil etmekte kalmıyor, aynı zamanda firmanın denetim kurullarında da geniş bir yelpazede temsil ediyorlar. Cable (1985, s. 119), finansı denetime "yakın-iç sermaye piyasası" olarak bağlayan Alman finansal sisteminin bu özelliğine atıfta bulunmaktadır.

Audretsch ve Elston (2002), Alman Mittelstand ya da Almanya'daki küçük ve orta ölçekli işletmeler için finansman sistemi açısından bir çelişkinin ortaya çıktığı görüşündeler. Finansal kurumları, hükümetleri ve özel firmaları birbirine bağlayan çok ince tabakalı bir kurum sisteminin geliştirilmesi yoluyla Almanya'daki finans sisteminin küçük ve orta ölçekli işletmeler için bir model olduğu düşüncesi vardı. Yalnızca Mittelstand, Alman Wirtschafts'ın altındaki mecburiyete değil, ekonomik mucize ve ekonomik gücün artmasına değil, aynı zamanda Alman ekonomik kalkınmasında hem Birleşik Devletler hem de Birleşik Krallık'a kıyasla daha önemli bir rol oynamış gibi görünüyor.

Öte yandan, Alman Mittelstand, Almanya'nın ekonomik başarısı için omurga sağlamış olsa da, son yıllarda yazılım, biyoteknoloji ve bilgisayar gibi gelişmekte olan endüstrilerdeki küçük yüksek teknoloji şirketlerinin ortaya çıkışı bir açıdan belirgin biçimde eksik kaldı. Kanıtlar, yüksek teknolojili endüstrilerde girişimcilik faaliyetlerinin eksikliğinin, doğrudan Almanya'daki aynı finans sistemi tarafından dayatılan yeni sanayilerdeki yeni firmalara likidite sağlama ve bunlara erişimi sağlamadaki katılık ve kısıtlamalardan kaynaklandığını gösteriyor.

Audretsch ve Elston (2002) çalışmasında finansal kısıtlamaların kapsamı, Q yatırım teorisinin objektifi aracılığıyla firma yatırım davranışlarıyla bağlantılıdır. Q çerçevesi, sermaye piyasasındaki kusurların (ve vergilerin) yokluğunda, marjinal bir sermaye biriminin gölgesel fiyatı Q'nın birliği aştığı sürece, değeri maksimize eden firma yatırım yapmaya devam edeceği varsayımına dayanmaktadır.

Almanya'daki firma büyüklükleri arasındaki likidite kısıtlamalarını yatırım davranışları üzerinde ölçmenin en büyük engellerinden biri, güvenilir ve kapsamlı bir panel veri setinin olmaması olmuştur. Audretsch ve Elston (2002), uzun bir süre Alman borsasında alıntılanan Alman firmalarının finansal raporlarından oluşan bir veritabanı kullanmaktadır.

Yazarlar, Almanya'daki finansın kurumsal yapısının finansman kısıtlamaları etkisinden kaçınabildiğine dair bir bulgu bulamıyorlar. Özellikle, finansman kısıtlarının yatırım davranışları üzerindeki etkisinin firma boyutu düştükçe sistematik olarak arttığı görülmektedir. Büyük ve küçük ölçekli borç verme faiz oranları arasındaki yayılmanın nispeten düşük olduğu Alman finans modelinde bile daha küçük işletmeler, finansman kısıtlamaları için daha büyük muadillerinden daha savunmasız olma eğilimindedir, Audretsch ve Elston (2002), Alman finans modelinin 1970'lerin ortalarından önce Alman işletmelerinde finansman kısıtlamalarını önleyebildiğinin kanıtlarını buluyor. Batı Almanya'da bu dönemin çarpıcı bir özelliği, ucuz kredinin nispeten zengin olmasıydı. Ancak bu dönem, Almanya'daki Wirtschaftswunder veya ekonomik mucize ile örtüşüyor gibi görünüyor. 1970'lerin ortalarından bu yana, Alman firmalarının ve özellikle de küçük işletmelerin, finansman kısıtlamalarını önleyebildiklerini gösteren bir kanıt bulunmamaktadır.

Haid ve Weigand (2001) Almanya'da aile işletmesi firmalarının yeterli erişime sahip olmasıyla birlikte kısıtlı likiditede olmadığını keşfetti. 109 raporlama firmasından oluşan bir veritabanına dayanarak, Alman aile şirketlerinin, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki küçük ve orta ölçekli firmalara kıyasla daha iyi finansmana sahip olabileceklerini keşfettiler.

Egeln, Licht ve Steil (1997) tarafından gerçekleştirilen farklı bir araştırma, aslında Almanya'daki yüksek teknoloji endüstrilerindeki küçük para cezaları finansman kısıtlamalarının yaşandığını ortaya koymaktadır. Beş yıldan daha kısa olan firmaların yüzde 42'si, sermayeye erişimin "yenilik faaliyetinde önemli bir engel" olduğunu düşünürken, 20 yaşından büyük firmaların yalnızca yüzde 35'i bir finans kısıtlaması yaşamaktadır. Benzer şekilde, 50'den az çalışanı bulunan firmaların sadece yüzde 2,2'si "mükemmel" kredi notuna sahipken, istihdamda 1000'in üzerinde olan şirketlerin yüzde 41'i "mükemmel" kredi notuna sahip.

Winker (1999), firmanın yaşı, firma büyüklüğü ve firmaların ticari ilişkilerinin likidite kısıtlamalarına maruz kalma olasılığı üzerindeki etkisini belirlemek ve Stigitz-Weiss modelini tahmin etmek için Almanya'daki IFO firma paneli veri setini kullanmaktadır. Çalışmasının özel bir yanı, IFO Enstitüsünün mikro veri kümesinin, firma ile olası finans kaynakları arasındaki bilgi asimetrisinin kapsamını yansıtan bir değişken oluşturmasına izin vermesidir. O sonuçlar (1) firmaların Almanya'da kısıtlı olan likidite ve (2) likidite kısıtlamaları derecesinin, firma büyüklüğü ile ters orantılı olduğunu göstermektedir.

Weigand (1998), 1978-1989 döneminde 18,281 firmanın oluşturduğu Alman Bundesbank'tan önemli bir uzunlamasına veri tabanını analiz etmektedir. Büyük firmaların iç finansman payının 1978'de yüzde 26'dan 1989'da yaklaşık yüzde 28'e yükseldiğini tespit etmiştir. Buna karşılık, küçük ölçekli işletmelerin iç finansman tarafından hesaplanan toplam finansmanın payı, 1978'de yüzde 22'den 1989'da yüzde 18'e düşmüştür. Benzer şekilde, orta ölçekli işletmelerde iç finansman tarafından hesaplanan toplam finans sektörünün payı yaklaşık yüzde 21 idi, bu rakam 1978'de yüzde 18'e düşmüştür. Weigand (1998) de (1) daha küçük firmaların finansal kuruluşlarla daha büyük muadillerinden daha uzun vadeli ilişkilere sahip oldukları ve (2) bunun zaman içinde daha da önem kazandığını göstermektedir.

Pfirmamt Wupperfeld ve Lerner (1997), Almanya'daki girişim sermayesini Amerika Birleşik Devletleri'ndeki sermayeyle karşılaştıran kapsamlı bir çalışma yapmıştır. ABD ve Almanya arasında girişim sermayesinde üç önemli farklılık tespit ettiler: (1) girişim sermayesinin büyüme hızı ve boyutu; (2) girişim sermayesinin hukuki yapısı sınırlı ve (3) girişim sermayesinin piyasa yapısı. Buna ek olarak, Alman sermaye yöneticilerinin tipik olarak belirli yüksek teknoloji sektörlerinde veya endüstrilerde özelleşmediğini bulmuşlardır. Bunun yerine, riski en aza indirmek için portföylerinde endüstrilerin geniş bir dağıtımını tercih ederler. Bu çeşitlendirme stratejisi riski azaltmak için hizmet ederken, fon yöneticilerinin belirli bir endüstride uzmanlık kazanma yeteneklerini de düşürür.

Diğer Avrupa ülkelerinden gelen kanıtlar, özellikle yeni ve ileri teknoloji sektörlerinde küçük ve yeni firmaların nakit kısıtlamaları yaşadıklarını ortaya koymaktadır. Örneğin, Guidici ve Paleari (2000), İtalyan firmalarından oluşan bir veri setini analiz etmekte ve geleneksel finans kaynaklarının yenilikçi projeleri finanse etmek için yetersiz olduğunu tespit etmektedir.

Lopez-Garcia ve Aybar-Arias (2000) İspanya, Valensiya'daki KOBİ'lerin finansal davranışlarını analiz ederler ve nakit kısıtlamaları bulgusu bulurlar. Sonuçları, likidite kısıtlarının İspanyol bağlamında firma büyüklüğüyle ters ilişkili olduğunu bulmaktadır. Reid (1996), nakit kısıtlamalarının kapsamını ve etkisini analiz etmek için İskoçya'daki Küçük İşletmeler Federasyonu'ndan gelen verileri analiz etmektedir. Nakit kısıtlamaları ile firma büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki buluyor. Özellikle sonuçlar, yarı zamanlı çalışanlarda yüzde onluk bir artışın, kıtlık yaşanma ihtimalini yüzde 2,5 oranında azaltacağını gösteriyor. Küçük ve yeni Avrupa işletmelerinin Kuzey Amerika'dan daha fazla finansal kısıtı olup olmadıkları belirsizdir. Kesin olan, Atlantik'in her iki yakasındaki çalışmalarda, küçük ve yeni işletmelerin finansman elde etme konusunda önemli kısıtlamalarla karşı karşıya olduğu kapsamlı belgelerle ortaya konmaktadır.

1.3.4. Vergi ve Yasal Düzenlemeler

Vergiler, girişimciliği destekleyici nitelikte olabilir. Bir dizi çalışma, vergilerin Avrupa bağlamında işletmelerin başlangıçta, hayatta kalma, büyüme ve genel uygulanabilirliği üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu tespit etmiştir (Rees and Shah, 1994; Poutziouris ve ark., 2000). Poutziouris ve ark. (2000) küçük firmaların vergi yüklerinin daha büyük muadillerinin vergi yükünü aştığına dair kanıtlar sunmaktadır. Bu, özellikle yüksek teknoloji sektörlerinde daha da kötüleşmektedir. İngiltere'den gelen verilere dayanan bu araştırmalar, küçük yüksek teknoloji şirketlerinin, düşük teknoloji muadilleriyle kıyaslandığında toplam varlıkların yüzdesi olarak orantılandığında daha yüksek vergileri ödediğini gösteriyor. Onlar, İngiliz vergi sisteminin yüksek teknoloji teşebbüslerinin finansal gelişimini orantısız bir şekilde etkilediğini ve büyüme potansiyellerini kısıtladığını belirtiyor. Storey (1994), iş hacmini artırmak için yatırım sermayesinin öncelikli olarak elde tutulan karlar yoluyla üretildiğinden, vergilendirme, küçük işletme sahiplerinin yatırım için kullandıkları fonları azalttığını vurgulamaktadır.

Girişimci faaliyeti etkileyen farklı bir faktör hükümet kısıtlamaları ve idari yüklerdir. Örneğin, Krauss ve Stahlecker'e (2001) göre, Almanya'da biyoteknolojinin yavaş gelişmesinin altında yatan başlıca faktörlerden biri hükümet kısıtlamaları ve idari yüklerdir.

Bu kısıtlamalar gevşetildiğinde, BioRegion Rhine-Neckar Üçgeni'nde biyoteknoloji girişimlerinin dramatik bir artış gösterdi. Biyoteknoloji firmalarının sayısı ve bu firmaların büyümesi, idari kısıtlamaların hafifletilmesinin bir sonucu olarak büyük ölçüde artmıştır.

Cook ve ark. (2001) sorunlu şirketlerle uğraşmaya ilişkin yasal çerçevelerin Avrupa'da farklılık gösterdiğini belirtti. Örneğin İngiltere'de dört geniş seçenek mevcuttur:

- Tasfiye gelirlerinin alacaklılara dağıtıldığı tasfiye
- Teminatlı bir alacaklı tarafından temyiz denilen bir süreçle teminat uygulanması
- Yasada belirtilen rehabilitasyon yapıları
- Resmi olmayan düzenlemeler

Cook ve ark. İngiltere'deki küçük işletmeler üzerine yapılan bir araştırmaya dayanarak, rehabilitasyon yapılarının KOBİ'lerin yaşama kabiliyetini etkilediğini bulmuşlardır. Özellikle sabit masrafların düşürülmesinin KOBİ'lerin yaşayabilirliğini kolaylaştırdığını bulmuşlardır.

1.3.5. Kültür

Kültür ve sosyal sermayenin girişimci faaliyeti teşvik ettiği de tespit edilmiştir. Girişimciliğe ağ yaklaşımı, sosyolojide kök salmıştır (Aldrich ve Zimmer, 1986). Bu literatüre göre, sosyal sermaye, girişimci faaliyetin vazgeçilmez bir belirleyicisidir. Bu kuramların merkezinde, girişimciliğin toplumsal bir rolü olduğu ve böylece sosyal, politik ve kültürel bağlamda gömülü olduğu öncülüğünü içeren kişisel ağ perspektifi yer almaktadır. Yeni bir işletmeye başlamak için sosyal ilişkilerin etkinleştirilmesi ve yenilerinin oluşturulması gerekir. Bu nedenle, "girişimcilik ilişkisel bir görevdir ve doğal olarak bir ağ oluşturma faaliyetidir" (Dubini ve Aldrich, 1991, sayfa 306). Granovetter (1983) bir ağ içinde zayıf bağların önemini vurgular. Bu gibi zayıf bağların değerli bilgiler sağladığı kabul edilir.

Ağ yaklaşımına dayanan deneysel çalışmaların çoğu, iki hipotezden birini test etmiştir. Ağ yaklaşımına dayanan ampirik çalışmaların çoğu, iki hipotezden birini test etmiştir. Birincisi başlangıç sürecini içeriyor ve ağ kaynaklarını, ağ faaliyetlerini ve ağ desteğini yeni firmaların başlatılmasına bağlamaya çalışıyor. İkincisi, bu yeni girişimlerin performansını içerir. Örneğin, Yukarı Bavyera'da (Almanya) 1.700 yeni işletme örneğini temel alan Bruetierl ve Preisendoerfer (1998), şebeke desteğinin yeni işletmelerin büyümesini ve hayatta kalmasını kolaylaştırdığı hipotezini destekleyen kanıtları bulmaktadır. Berggren, Olofsson ve Silver (2000), büyümenin önündeki engelleri belirlemek için 281 KOBİ'nin bir veritabanını analiz etmektedir. Yeni teknolojilerin, finansal gücün ve algılanan ihtiyaçların büyümek için giriş sonrası büyümeyi etkilediğini keşfettiler. Özellikle, İsveç firmalarının verimliliği kontrol etme korkusu, sınırlı dış finansmana ve en sonunda İsveç eğlencelerinin büyümesine neden olur. Bu sebeple onlar kültürel faktörlerin İsveç KOBİ'lerinin büyümesini sınırladığı sonucuna varmışlardır.

Hofstede ve ark. (2002), girişimci ve ekonomik değişkenler hakkındaki veriler ile kültürel değişkenler hakkındaki verileri birleştirmektedir. İlk olarak, kültürel ve psikolojik tutum değişkenleri ile girişimcilik düzeyi arasındaki kesitsel ilişkileri ele alıyorlar. Sonuç, ülkeler arasında toplumla ve genel olarak hayatla ilgili memnuniyetsizliklerinin girişimcilik düzeyinin başlıca belirleyicileri olduğuna dair kanıtlar ortaya koymaktadır. Özellikle, insanların daha az memnun oldukları ülkeler, serbest meslek sahibi bireylere, girişimcilik düzeyi göstergelerine sahiptir. Bunlar genellikle güç mesafesi daha büyük olan toplumlardır, belirsizlikten daha çok kaçınan, bürokrasi ve yolsuzluğun daha fazla ve nispeten fakir olan toplumlar.

Daha sonra, ekonomik ve memnuniyetsizlik değişkenlerini ortaya koyan bir modeli test ediyorlar. Sonuçlar, refah ve girişimcilik düzeyi arasındaki U-biçimli bir ilişkiyi göstermektedir. Buna ek olarak, işsizlik, girişimcilik seviyesi ile pozitif bir şekilde ilişkilidir ve bu durum önemli bir itme faktörüdür. Bir dizi farklı analiz, aynı zamanda yaşamdan ve toplumla olan güvensizliğin ülkeler arasında girişimcilik düzeyinin belirleyicileri olduğuna ilişkin sonucunu desteklemektedir. Son olarak, ülke kümelenmeleri oluşturmak için Hofstede ulusal kütüğü indekslerini kullanarak, kültürün ekonomik faktörlerle girişimcilik düzeyi arasındaki ilişkilerde önemli bir denetleyici değişken görevi görebileceği sonucuna varmışlardır.

Uhlener ve ark. (2002) girişimciliğin belirleyicilerini ülke düzeyinde incelemekte ve birçok geleneksel açıklamaya ekonomik etkilerin hakim olduğu üzerinde duruyorlardı. Farklı ülkelerdeki girişimcilik düzeyindeki farklılıkların göreceli olarak istikrarı, bazı kurumsal ve / veya kültürel faktörler gibi diğer güçlerin oyunda olduğunu göstermektedir. Makaleleri, post-materyalizmin ülkelerdeki girişimcilik faaliyetindeki farklılıkları nasıl açıkladığını araştırıyor. Girişimcilik faaliyeti, hem kendi şirketinde hem de yasal olarak kurulmuş olan işletmelerin CEO'larını da içeren geniş bir tanım kullanarak, kendi hesabına çalışan bir ülkenin nüfus yüzdesi olarak tanımlanır. Post-materyalizm ölçütü, Inglehart'ın dört maddelik post-materyalizm indeksine dayanmaktadır. Önceki araştırmalarda bulunan ekonomik ve kültürel etkenler arasındaki bilinen etkileşimler nedeniyle, materyalizmin serbest meslek düzeyinin tahmininde oynadığı bağımsız rolün net bir resmini sağlamak için bir dizi ekonomik ve kültürel faktör yer almaktadır. Analizlerimizde özellikle eğitim, yaşam doyumu, kilise katılımı ve siyasi (sol veya sağ) aşırılık, kontrol değişkenleri olarak son dönemdeki 14 OECD ilinin verilerini kullanmaktadır. Bulgular, post-materyalizmin post-materyalizm ile diğer kültürel faktörler arasındaki kuvvetli ortak değişimi öngörmede önemini doğruluyor ve etkileri açıkça ayırt etmeyi zorlaştırıyor.

Dolayısıyla, kültür ve sosyal sermayenin girişimci faaliyeti etkilediği hipotezini destekleyen kanıtlar artmaktadır. Kültür ve sosyal sermayenin girişimciliği şekillendirdiğini kesin biçimde belirlemek için çok daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulmasına rağmen, bu kanıtlar il genelinde geçerli gözükmektedir.

1.3.6. Kadınların Rolü

Girişimci faaliyeti üzerinde farklı bir etki, kadınların katılımını içerir. ABD'den elde edilen deneysel kanıtlar, girişimci faaliyetteki artışın kadın girişimciliğiyle güçlendiğini göstermektedir. Özellikle ABD'de kadınlara ait işletmelerin sayısındaki artış 1990'lı yıllarda önemli ölçüde artmıştır (Mukhtar 2002). Benzer şekilde, E.U. Kadın serbest meslek oranı % 14 ile % 37 arasında arttı. Mukhtar (2002) Birleşik Krallık'taki verileri kullanmaktadır. Erkek ve kadın sahibi yöneticiler arasında, yönetim tarzı, organizasyon yapısı ve örgüt içindeki temsilci olma derecesi açısından işletmelerini yönetme biçiminde önemli farklılıklar olduğunu tespit etmektedir.

Kadın girişimciliğini ayıran bir başka önemli fark finans içerir. Verheul ve Thurik'e göre (2001, s. 329), "Kadın girişimciler yeni sermayeyi elde etmeye çalışırken belirli engellerle karşılaşabilirler".500 fakir de dahil olmak üzere yeni firmalara başlayan 2000 Hollandalı girişimcilerden oluşan bir panel kullanıyorlar ve kadın girişimcilerin gerçekten yeni teşebbüs sermayesi kullandıklarını keşfediyorlar. Bununla birlikte, kadın ve erkek girişimciler arasında başlangıç sermayesi türü arasında fark bulunmamaktadır. İntikamın üstünde, öz kaynak ve borç sermayesinin oranı (banka kredileri) kadınlar ve erkekler arasında aynıdır.

Cowling ve Taylor (2001), kadın girişimcilerin erkek meslektaşlarından farklı olduklarını belirlemek için 5.500 İngiliz hane halkından ve 9.000 kişiden oluşan ulusal bir veri seti olan İngiliz Hane halkı Panel Araştırması'nın (BHPS) beşinci dalgasını kullanmaktadır. Özellikle, kadın girişimcilerin erkek meslektaşlarından daha iyi eğitildiklerini ve serbest meslekle meşgul olmalarının 1990'lı yıllarda kadınlara göre oldukça yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Du Rietz ve Henrekson (2000), kadın girişimcilerin erkek meslektaşlarıyla karşılaştırıldığında daha düşük performans gösterip göstermediğini test etmek için 405 kadın içeren 4.200 girişimci büyük bir İsveçli örneğini analiz etmektedir. Ampirik kanıt, erkek ve kadın girişimciler arasındaki keskin yapısal farklılıkları ortaya koymaktadır. Çok sayıda denetime sahip kapsamlı bir çok değişkenli gerilemede, kârlılık dahil performans kriterlerinin çoğunda kadınların performansının kaybolduğunu bulmuşlardır. Kadın girişimcilerin yetersiz performans gösterdiği alanlardan biri de satış büyümesidir.

Dolayısıyla, (1) kadın girişimciliğinin hem Avrupa'da hem de ABD'de önemli ölçüde arttığını ve (2) hem Amerika'da hem de Avrupa'da erkek ve kadın girişimciliği arasında önemli farklılıklar olduğunu gösteren güçlü deneysel kanıtlar bulunmaktadır.

1.3.7. Göçmenlerin Rolü

Girişimciliği belirleyen bir diğer faktör göç rolünü de içerir. Son çeyrek yüzyılda serbest meslek Avrupa ve Kuzey Amerika'da artarken, göçmenlerin ve etnik azınlıkların girişimci faaliyetlerde oynadığı rolü de arttırdı.

ABD'de bir dizi çalışma (Wilson, 1996; Bates, 1998a), girişimci faaliyetin belirleyicilerinin göçmen ve etnik azınlık grupları için farklı olup olmadığını belirlemeye çalışmaktadır. En önemli araştırmalardan birinde Saxenien (2001), girişimci olma kararı göçmen grup statüsü ile şekillendirildiğini belgelemektedir. Özellikle, Silikon Vadisi'ndeki göçmen mühendislerin en hızlı büyüyen gruplarının Çin Halk Cumhuriyeti ve Hindistan'dan geldiğini gösteren kanıtlar sunmaktadır. Özellikle Çin, Silikon Vadisi bölgesinde bulunan üniversite kampüslerinde bilgisayar bilimleri ve mühendislik bölümlerinde giderek daha fazla görülmektedir. Saxenien (2001), bu göçmen girişimcilerin, Silikon Vadisi ile Asya'daki kendi bölgelerindeki iki yönlü fikir ve bilgi akışı için bir mekanizma sağladığını öne sürüyor.

Ayrıca, Avrupa bağlamında göçmen ve etnik azınlık girişimcilerinin belirleyicilerini belirleyen sistematik bir kanıt bulunmaktadır. Örneğin, Borooah ve Hart (1999) İngiltere'de 1991 Census'tan gelen verileri analiz ederek hem itme hem de çekme faktörlerinden kaynaklanan siyah Karayip erkeklerinin serbest meslek oranlarını açıklar. Özellikle, çalışma sonuçları, düşük serbest meslek oranlarını, aile oluşumu, ailenin kaynaşmış bir ekonomik birimle kaynaşması, eğitimsel ve beşeri sermaye düzeylerine ilişkin sosyal niteliklere bağlar.

Basu ve Goswami (1999), İngiltere'deki göçmen firmaların büyümesinin belirleyicilerini ortaya çıkarmak için ekonomik ve sosyal faktörleri içeren çok değişkenli bir model kullanmaktadır. Onların sonuçları göçmen kültürü temelinde bir yönetim tarzından uzaklaşmanın büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğuna işaret ediyor. Bu, aile dışı çalışanlara daha fazla sorumluluk devri gerektirir. Aynı zamanda, köken ülke ile olan bağların güçlendirilmesi büyümede olumlu bir etkiye sahiptir. Başlangıçta sıkı çalışma taahhüdü şart olmakla birlikte, girişimcinin eğitim düzeyi ve çalışan eğitimi gibi beşeri sermaye faktörleri, büyümeye katkıda bulunmak için finansal kaynaklardan çok daha önemli görünmektedir.

1.3.8. Kamu Yardımları

İkinci Dünya Savaşı Sonrası Döneminde, mevcut firmalar ve sanayi yapısı hakkında ne yapılması gerektiği konusunda endişeler vardı, ancak nereden geldikleri ve nereye gittiklerine çok az dikkat edildi (Audretsch ve Thurik, 2001). Oliver Williamson'un "Bir Antitröst Savunması Olarak Ekonomi: Refah Tersinden Çıkarmalar" adlı klasik 1968 makalesiyle, ademi merkeziyet politikaları yoluyla elde edilebilecek rekabette

ve örtük olarak demokraside artan konsantrasyon ve kazançlar yoluyla elde edilebilen üretken verimlilik kazanımları arasında kaçınılmaz bir trade-off olanı ortaya koyan nihai bir açıklama haline gelmiştir. Fakat Williamson'un statik modelinde kesinlikle ikisini birden yaşamak mümkün görünmüyordu.

Savaş sonrası dönemde Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ile yüzleşen temel politika konusu, bir taraftan yoğunlaşma ve verimlilik, öte yandan ademi merkeziyet ve demokrasi arasındaki bu belirgin dengeyi nasıl yaşayacaklarıydı. Günün kamuoyu politikası şu şekildedir: Ekonomik bir yoğunlaşmanın dayattığı maliyetlerden kaçınarak ya da en azından en aza indirgeyerek toplum, oligopolistik bir ortamda büyük şirketin yararlarını nasıl elde edebilir? Politikanın cevabı, firmaların sözleşme yapma özgürlüğünü kısıtlamaktı. Bu tür politika kısıtlamaları tipik olarak kamusal sahiplik, düzenleme ve rekabet politikası veya tekelcilik karşıtı bir biçim almıştır. O zamanlar, farklı ülkeler tarafından açıkça görülen bu dengeye ilişkin politika yaklaşımlarında göze çarpan farklılıklar gözükken şeylere dikkat edildi. Fransa ve İsveç hükümetin özel sektör mülkiyetine başvurdu. Hollanda ve Almanya gibi diğer ülkeler düzenlemeyi vurgulama eğiliminde. Birleşik Devletler gibi yine de diğer ülkeler antitröst (tekelcilik karşıtı) üzerinde daha fazla duruyorlardı. Nitekim, çoğu ülke üç politika belgesinin unsurlarına dayanıyordu. Belli bir enstrüman ülkelere göre değişiklik gösterse de, aslında tekil bir politika yaklaşımının tezahürleri idi. Büyük şirketin gücü nasıl kısıtlanır ve sınırlanır. O dönemde ayrı bir dizi politika olarak algılanmış olan şey geriye dönük olarak, tekil bir politika yaklaşımı oluşturmak için ortaya çıkmaktadır (Audretsch ve Thurik, 2001).

Avrupa'da Servan-Schreiber, "dev Amerikan şirketlerini karakterize eden dinamizm, organizasyon, yenilik ve cesurluk" biçimindeki "Amerikan Challenge" i uyardı (1968, sayfa 153). Dev şirketlerin büyüme ve yenilikçiliğin motoru olduğu düşünülürse, Servan-Schreiber "büyüklük ve yönetim açısından Amerikan devleriyle rekabet edebilecek büyük sanayi birimlerinin yaratılmasını" savundu (1968, sayfa 159). Servan-Schreiber'e göre (1968, s. 159), "Avrupa için bir sanayi politikasının ilk problemi, bir zamanlar yeterince büyük olduklarında, modern teknolojinin dünya liderleri olma olasılığı en yüksek 50 ila 100 firma seçmekten oluşur. Şu an sanayinin Amerikan şirketlerinin üstün gücü tarafından yavaş yavaş yok edilmesine izin veriyoruz" dedi. İronik olarak, 1988 Cecchini Raporu, Avrupa entegrasyonundan elde edilen kazanımları büyük oranda ölçekli ekonomilerdeki artışlardan

kaynaklanıyordu. KOBİ'lere yönelik kamu politikası, korunmasız kalırsa nesli tükenebilecek kadar verimsiz olan işletmeler olarak düşünülen olguların korunmasına yönelikti. ABD'nin Küçük İşletme Müdürlüğü'nün oluşturulmasında koruma politikaları açıkça iş başında idi. Kongre, 10 Temmuz 1953 tarihli Küçük İşletme Yasasında "küçük işletmelerle ilgili endişelerin çıkarlarına yardım etmek, danışmanlık yapmak, yardım etmek ve korumak" için açık bir yetkiyle Küçük İşletme Yönetimi'nin kurulmasına izin verdi. 2 Küçük İşletme Yasası açıkça kongre tarafından küçük işletmelerin devam eden kaybolmasını durdurma ve ABD ekonomisindeki rollerini korumak için yapılan bir girişimdi.

Buna karşılık, girişimcilik politikası nispeten yeni bir olgudur. Geleneksel KOBİ (küçük işletmeler) politikaları ile girişimcilik politikaları arasında önemli bir ayrım yapılmalıdır. KOBİ politikası, tipik olarak, KOBİ'leri teşvik etmek üzere görev alan bir bakanlık veya devlet kurumunun uyguladığı politikalara atıfta bulunur. KOBİ'lerin fiili tanımı, ABD ve Kanada gibi bazı ülkelerde 500'den daha az çalışanı olan işletmelerden Avrupa Birliği'nde 250'den az çalışana, birçok gelişmekte olan ülkede 50 çalışana kadar çeşitli ülkelerde önemli farklılıklar göstermektedir. Gerçek KOBİ politikası, mevcut işletmelerin uygun boyut sınıfına girmesini dışa dönük olarak alır ve bu işletmelerin uygulanabilirliğini artırmak için gerekli önlemleri geliştirir. Dolayısıyla, KOBİ politikası, mevcut işletmeler stoğuna neredeyse tamamen hedeftir ve politika portföyünde yer alan araçların neredeyse tamamı KOBİ'lerin yaşama kabiliyetini artırmak üzere tasarlanmıştır.

Buna karşılık, girişimcilik politikası daha geniş bir odak noktasına sahiptir. Lundstrom ve Stevenson'un (2001, s. 19) OECD ülkeleri için getirdiği tanım kesinlikle Avrupa Birliği bağlamında uygulanabilir "Girişimcilik politikası bir bölgede veya ülkede daha girişimci davranışları teşvik etmek için alınan tedbirlerden oluşur. Biz girişimcilik politikasını Bir ülkede veya bölgede girişimci canlılığın düzeyini doğrudan etkilemeyi amaçlayan önlemler olarak " tanımlarız.

"Girişimcilik politikasını KOBİ politikasından ayıran en az iki önemli yol vardır (Lundstrom ve Stevenson, 2002). Birincisi, politika yöneliminin ve araçlarının genişliği. KOBİ politikası mevcut KOBİ stokları üzerinde odaklanmış olsa da, girişimcilik politikası potansiyel girişimcileri ve mevcut KOBİ stoklarını içerdiğinden daha kapsamlıdır. Bu, girişimcilik politikasının örgütsel birime

bakılmaksızın değişim sürecine daha fazla odaklandığı görüőündedir. KOBİ politikası sadece işletme düzeyine odaklanmaktadır. Girişimcilik politikası, girişimcilerin karar verme sürecini şekillendiren çerçeve veya çevresel koőullara karşı daha büyük bir hassasiyete sahiptir. KOBİ politikası öncelikle bir örgütsel seviyeye ilgiliyken, girişim, girişimcilik politikası çok sayıda organizasyon ve analiz birimini kapsar. Bunlar, bir sektörden veya sektörel boyuta ya da bir ilçe, şehir, bölge ya da bütün bir ülke gibi mekânsal bir boyut içerebilen bireyden kuruluőa ve küme ya da ağa kadar uzanır. Bu düzeylerin her biri politikanın önemli bir hedefi olduğu gibi, birbirinden farklı düzeylerdeki etkileşimler ve bağlantılar da önemlidir. Bu anlamda, girişimcilik politikası KOBİ politikasından daha sistematik olma eğilimindedir. Bununla birlikte, KOBİ politikasının hâlâ girişimcilik politikasının çekirdeğini oluşturduğunu vurgulamak önemlidir.

Girişimcilik politikasını geleneksel KOBİ politikasından ayıran ikinci yol, neredeyse her ülkenin KOBİ sektörünün uygulanabilirliğini teşvik etmekle görevli bir bakanlık veya hükümet ajansına sahip olmasıdır. Bu bakanlıklar ve ajanslar, őimdi KOBİ'leri desteklemek için iyi hazırlanmış bir politika araçları cephanesi geliőtirmiőtir. Bununla birlikte, girişimciliği teşvik edecek hiçbir kurum mevcut değildir. Girişimcilik politikasını uygulamak konusundaki zorlukların bir kısmı, hiçbir ülkenin girişimciliği teşvik etme sorumluluğu bulunan bir ajansı henüz sunmadığıdır. Aksine, girişimcilik politikasıyla ilgili yönler, eğitimden ticarete ve göç alanlarına kadar uzanan geniş bir bakanlık ve ajans spektrumunda bulunabilir. Dolayısıyla, KOBİ'lerin kendi meselelerini savunan kurum ve bakanlıkları olsa da, girişimcilik politikası için benzer bir kurum yoktur. Girişimcilik performansla olumlu bir şekilde bağlı olduğu için, kamu politikası müdahalesini otomatik olarak haklı kılmaz. Daha ziyade, kamu politikasına müdahale etme yetkisi, piyasa başarısızlığının üç temel kaynağının sonucudur - ağ dıőşallıkları, bilgi dıőşallıkları ve öğrenme dıőşallıkları.

Ağ dıőşallıkları, bir bireyin veya firmanın yeteneklerinin tamamlayıcı firmalar ve bireylerin coğrafî yakınlığına bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Porter'ın (2000) belirttiği gibi, bu bilgi yayılmalarına erişmek için yerel yakınlık önemlidir. Bu, diğer girişimci firmaların (yerel) varlığında girişimci bir firmanın değerini arttırır. Bireylerin veya firmaların yeteneklerinin değeri bu nedenle bir ağdaki ortakların varlığına bağlıdır. Finliler ve işçiler, kümelenmelerin dışında, kümelenmeler dışındaki insanlara kıyasla tamamlayıcı işçiler ve firmalar içeren yerlere daha fazla

değer katmaktadırlar. Bu pazar başarısızlığı, coğrafi kümeleme, sektörel bağlantılar veya ağlar için bir potansiyelin bulunması durumunda ortaya çıkabilir.

Pazar başarısızlığının ikinci kaynağı bilgi dışsallıklarını içerir. Arrow'un (1962) belgelediği gibi, yeni fikirleri içeren bilgi doğası gereği kamuya açık bir üründür, bu nedenle üretimi dışsallıklar üretir. Piyasa başarısızlığının girişimcilikten kaynaklanan üçüncü kaynağı, başarısız olan girişimci firmalarda bile üçüncü taraf firmalara ve bireylere yönelik olumlu ekonomik değer yaratılmasıdır. Yeni firmaya yeni giren girişimlerin başarısızlık oranı çoktan belgelenmiş ve yukarıda özetlenen bu çalışmada, bilgi tabanlı etkinliklerde başarısızlık oranları özellikle büyüktür. Bilgi faaliyetleri daha büyük bir belirsizlik derecesi ile ilişkilendirildiği için bu şaşırtıcı değildir. Bununla birlikte, bilgiye dayalı bir firmanın başarısızlığı firmanın yarattığı hiçbir değeri ima etmez; Başarısız firmalar ve projeler tarafından yaratılan fikirlerin sıklıkla başarılı firmalardaki başarıyla tamamlanan ürün ve projelerinin ayrılmaz bir parçası haline geldiğini ortaya koymaktadır.

Bazen başarısız firmalarla ilişkili olan dışsallıklar, aynı zamanda, potansiyel yeni işletmelerin özel yatırımcılar ve politika yapıcılar tarafından değerlendirilmesinde piyasa başarısızlığı yaratmaktadır. Özel yatırımcı, yalnızca belirli bir firma başarılı olursa yatırımını yapabilir ancak pozitif dışsallıklar üreten başarısız bir firma, diğer üçüncü firmaların başarısına katkıda bulunur. Bununla birlikte, özel yatırımcı orijinal yatırımdan herhangi bir şey uygun bulmuyor. Aynı şekilde, bireysel firmalar ve işçiler, böyle bir kümeden uygun getiri elde edilememesi nedeniyle diğer girişimci firmaların yaratılması olan bir kümelenme gelişimine yatırım yapmaya teşvik edemezler.

Öte yandan, kamu politikası perspektifinden bakıldığında firma ve girişimcilerin bazıları büyümenin yanı sıra girişimcilikten elde edilen diğer faydalarla da birlikte yerel için üretildiğinde hangi firmanın başarılı olduğu önemli değildir.

Pazar başarısızlığının üçüncü kaynağı, girişimci faaliyetten kaynaklanan öğrenme veya gösteri etkisini içerir. Bu, özellikle girişimciliğin göze çarpmadığı bölgelerde ve güçlü girişimci geleneklerin olmadığı bölgelerde değerlidir. Girişimci faaliyet sadece firma veya bireysel sorumluluğu içermez. Aksine, başkaları bu faaliyeti ve girişimciliğin sonuçlarını gözlemleyecektir. Diğer insanlar, girişimciliğin mevcut

duruma uygun bir alternatif olduğunu öğreneceklerdir. Bu gösteri etkisinin bir sonucu olarak, diğerleri de girişimci stratejiler geliştirmeye teşvik edilecektir. Böylece, özellikle girişimci gelenekleri güçlü olmayan bölgelerde, girişimcilikle ilişkili olarak güçlü ve çekici olumlu bir dışsallık vardır.

Böylelikle girişimciliğin doğurduğu piyasa başarısızlıkları - dışsallık ağını, bilgi dışsallıklarını ve gösteri ya da öğrenme dışsallıklarını birbirine bağlar. Özel taraflar ve yerel kamu politika yapıcılarını arasındaki girişimci faaliyetlerin değerlendirilmesinde bir boşluk ortaya çıkarmaktadır. Girişimcilik faaliyeti, bilginin yerelleşmeye devam etme eğilimi ile birlikte, şehirler, bölgeler, iller ve ülkeler için yeni bir politika görevine neden olur. Aynı zamanda, rol için iş ortağı olarak görev yapmak, yeni ve küçük girişimci firmaların gelişimini sağlamak ve teşvik etmek temel bir görev niteliğindedir. Pazar başarısızlığının yol açtığı bu boşlukları doldurarak kamu politikası, girişimcilerin birbirine bağlandığı erdemli bir girişimci çevre yaratabilir ve diğerlerinin taklit edebilmesi için girişimciliğin güçlü rol modelleri vardır.

Karşılaştırmalı avantaj, giderek yeni bilgiye dayandığından, kamu politikası iki temel yoldan yanıt vermiştir. Birincisi, politika odak noktasını, aslında şirketlerin özgürlüğünü kısıtlayan politika araçlarının ABD'de düzenleme gereği yapılan rekabet politikası veya anti-tröst ve iş dünyasının kamu mülkiyeti olarak bilinen geleneksel üçlüsünden uzaklaştırmak olmuştur. Büyük şirketlerin önemli piyasa gücüne sahip olmalarını nasıl engelleyecekleri ana mesele olduğu sürece kısıtlamanın politika yaklaşımı mantıklıydı. Küresel ekonomide daha az alakalı olan bu politika Avrupa ve Kuzey Amerika genelinde serbestleşme ve özelleştirme dalgaları ile yansıtılıyor. Bunun yerine bilginin yaratılması ve ticaretinin yapılmasına olanak sağlayan yeni bir politika yaklaşımı ortaya çıkıyor. Bu tür politikalara örnek olarak Ar-Ge ye özendirme, girişim sermayesi ve yeni şirket kuruluşlarını teşvik etmek verilebilir.

David Storey (2003), AB ve ABD'de üstlenilen girişimcilik politikalarının farklı örneklerini tespit etti, AB ve ABD'de uygulanmakta olan çok sayıda çeşitli girişimci politikalarının iki tanesi burada tanımlanıp listelenmektedir. Buna ek olarak, çeşitli politika türlerinin etkinliğinin değerlendirilmesini sağlar. Bu politikaların örnekleri Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1: Girişimciliği Arttırmak ve Kobi'lere Yardım Etmek İçin Yapılan Kamu Programlarına İlişkin Örnekler

Problem	Program	Tanım	Ülke	Başarı
Borç Finansmanına Erişim	Borcu Garanti Altına Alan Plan	Kobi'lerin garantör olarak davranan devlet tarafından banka kredilerine erişiminin sağlanması	Amerika İngiltere Kanada Fransa Hollanda	Genel olarak yardımsever, fakat çoğu ülkede KOBİ'nin finansmanı üzerinde küçük ölçekli bir etkiye sahip
Özsermayeye Erişim	Girişim Yatırım Planı	Varlıklı bireylerin melek yatırımcı olabilemleri için vergi muafiyeti	İngiltere	Bilinmiyor
Piyasalara Erişim	Az gelişmiş bölgelerin gelişmesini destekleme programı	SME'ler arasında sınır ötesi ticareti destekleyen Ticari Fuar Organizasyonu	Avrupa	Katılımcı firmalar arasında genel tatmin
İdari Yük	Daha küçük firmalarda idari yükü minimize etmeye çalışan hükümetin içinde kurulmuş birimler	Sunsetting Kanunu düzenleme birimleri	Hollanda Portekiz İngiltere	Küçük firmaların kendi görüşü bürokratik yüklerin son yıllarda önemli derecede arttığı şeklindedir
Bilim Parkları	Üniversitelerle ilgili gelişmelere dayalı özellikler	Firmalara dayalı yeni teknoloji kümelerini teşvik etmek	İngiltere Fransa İtalya İsviçre	SP'lerin firmaların performansı üzerindeki etkisi ile ilgili çelişen bulgular
Yönetilen İş Alanı	Yeni ve çok küçük firmalara yardım edebilme şartı	Genellikle ticari kuluçka merkezi olarak adlandırılmaktadır, bunlar küçük ve yeni firmalar için malzeme ve mülk sağlamaktadırlar	Dünya çapında	Genel algı girişimlerin değerli olduğudur
Küçük Firmalarda İnavasyonu ve AR&GE'yi desteklemek	Küçük ticari inavasyon araştırma programı	AR&GE faaliyetlerini destekleyen küçük firmalar arasındaki rekabet aracılığıyla yılda bir milyar dolar toplanmaktadır	Amerika	Lerner, SBIR'nin küçük firmaların performansını arttırdığını ifade etmiştir
Küçük firmalarda eğitimi desteklemek	Küçük Japon firmaları (JSBC)	JSBC ve yerel hükümet küçük firmaların yöneticileri ve sahipleri için eğitim sağlamaktadır. Eğitim programı 1963'de başlamıştır.	Japonya	Bilinmiyor
Girişimci Yetenekleri	Küçük iş geliştirme şirketleri	SBDC danışmanları tarafından küçük işletme müşterilerine rehberlik sağlanmaktadır	Amerika	SBDC müşterileri bekleneneden daha yüksek büyüme ve hayatta kalma oranlarına sahiptir

Girişimci Farkındalığı	Girişimcilik eğitimi	Toplumda girişim veya girişimcilik ruhunun farkındalığını arttırmak	Avusturya Hollanda, Kanada	Geleneksel değerlendirmeler özellikle burada çok zordur
Özel Gruplar	Kanun 44	Güney İtalya'da genç insanlara finansman sağlamak ve öğüt vermek	Güney İtalya	Bu pahalı bir programdır, fakat çoğu çalışma yardım alan firmaların hayatta kalma oranının kendiliğinden büyüyen firmalara göre daha yüksek olduğunu göstermektedir

1.4. Girişimciliğin Ölçülmesi

Deneysel ölçüm için işletmecilik girişimciliği zordur (Storey, 1991). Ülke çapında karşılaştırmalar yapıldığında zorluk derecesi katlanarak artar. Kesitsel veya zaman serileri bağlamında tek bir ülkeye odaklanan çalışmalar, serbest meslek oranlarını, işletme sahiplik oranlarını ve yeni firma kuruluşlarını (doğumları) kapsayan çeşitli önlemler önermektedir. Hem de sanayi demografisinin diğer önlemleri, türbülans (ciro) ya da aynı anda doğum ve çıkışların kapsamı ve net giriş gibi. İdeal önlem, bu farklı önlemlerin her birini girişimciliğin farklı bir yönünü yansıtan şekilde dahil etmesidir. Bununla birlikte, ülkeler arası karşılaştırmalara yardımcı olan sistematik ölçüm sınırlıdır. Girişimciliği ilgilendiren farklı durumlar ve örgütsel faktörler, girişimci faaliyeti yansıtmak için kullanılan önlemlerin yetersizliğinden sorumludur. Serbest meslek önlemleri, en azından yeni bir iş kurmaya başlayan birey için meydana gelen değişikliği yansıtır. Bu değişimin çok az bir kısmı daha büyük endüstriye yansıtılırken, ulus ya da küresel pazar uzunca bir süre kendi işini eleştiren girişimci faaliyetin bir ölçüsü olmuştur. Yani, birey için yeni ve farklı olan şey, endüstri veya küresel piyasa için o kadar farklı olmayabilir. Amerika Birleşik Devletleri gibi gelişmiş bir ülke için bile yeni yeni kurulan işletmelerin çok küçük bir kısmı gerçekten yenilikçi. Serbest meslek önlemleri girişimcilik faaliyetlerinin derecesini yansıtmak için yaygın olarak kullanılmaktadır, çünkü çoğu ülkede ülkeler arasında ve zaman içinde kapsamlı kolaylaştırıcı karşılaştırmalarla ölçülmektedir (Blau, 1987).

Audretsch, Carree, van Stel ve Thurik (2002) ve Carree, van Stel, Thurik ve Wennekers (2001), girişimci faaliyetlerin derecesini yansıtmak için işletme sahiplik

oranları ölçüsünü kullanmaktadır. Bu önlem, işletme sahiplerinin sayısı (tarım hariç tüm sektörlerde) toplam işgücüne bölünerek hesaplanmaktadır. Bu önlemi kullanırken ve yorumladığınızda vurgulanması gereken birtakım önemli nitelikler vardır. İlk olarak, geniş bir yelpazeye yayılmış sektörler ve bağlamlar arasında her türden çok heterojen bir etkinliği bir araya toplar. Bu önlem, tüm işletmelere hem yüksek teknoloji hem de düşük teknoloji gibi davranır. İkincisi, büyüklük veya darbe için ağırlıklandırılmamıştır. Bazı işletmeler açıkça diğerlerinden daha fazla etkiye sahip olsalar bile yine aynı şekilde ölçülür. Üçüncüsü, bu değişken, işletmelerin stokunu ölçer, yenilerini başlatmaz. Yine de, bu tedbir iki önemli avantaja sahiptir. Yine de, bu tedbir iki önemli avantaja sahiptir. Birincisi, girişimciliğin doğrudan bir ölçüsü olmasa da, girişimcilik faaliyeti için yararlı bir vekâlettir (Storey, 1991). İkincisi, ölçülmekte ve ülkeler arasında ve zamanla karşılaştırılabilmektedir.

Girişimciliğin diğer önlemleri, bir endüstri için yenilikçi etkinliğe karşılık gelen değişime odaklanmaktadır. Bu tür tedbirler, Ar-Ge faaliyet göstergeleri, patentli buluş sayısını ve pazara sunulan yeni ürün yeniliklerini içerir (Audretsch, 1995). Bu tedbirlerin sadece sanayi düzeyinde, yani firmanın ötesinde bir seviyede değişim yaratan firmaları içermesi avantajı vardır.

Bununla birlikte, bu önlemler her zaman önemli türdeki yenilikçi faaliyeti dahil etmedeki başarısızlığı ve bu önlemlerle yansıtılmayan değişikliklerle nitelendirilmelidir (Griliches, 1990).

Benzer şekilde, girişimci faaliyetin diğer önlemleri sadece büyüme kriterine odaklanmaktadır. Uzun sürelerle olağanüstü yüksek büyüme gösteren firmalar ceylan olarak sınıflandırılır. Örneğin, Birch (1999), girişimciliği yansıtacak şekilde ceylan sayısını ölçer. Bu tür girişimcilik önlemleri, yalnızca gözlem kurumlarının tek bir biriminde değil aynı zamanda değişim büyümesinin tek bir önleminde dar odaklanmaları için nitelikli olmalıdır.

Lundstrom ve Stevenson (2001), girişimciliği "başta girişim öncesi, işletme açılış ve erken dönemdeki insanlar" olarak tanımlayıp ölçerek Global Girişimcilik Monitörü (GEM) çalışmasının (Reynolds ve diğerleri, 2000) emsallerini izlediler (Lundstrom Ve Stevenson, 2001, s. 19). Bu tanım ilk girişimcilere ve girişimlere doğru eğimlidir, çünkü "bunlar girişimcilik politikası önlemlerinin hedefleri" dir. Bu yaklaşımın

belirgin bir kısıtlaması, girişimci faaliyeti firma kuruluş sürecine kısıtlamaktır. Değişim ve yenilikçiliğin önemli bir tezahürü kuşkusuz yeni bir iş başlatma süreci tarafından yansıtılırken, aynı zamanda her ölçekteki görevli şirketler tarafından katkıda bulunan veya bazen de bir girişimcilik olarak adlandırılan önemli bir değişim ve yenilik söz konusudur. Lundstrom ve Stevenson (2001, s. 19), işletme sahipliğinin başlangıç ve başlangıç aşamalarının yanı sıra, ön-başlangıç ve devreye alma konusundaki vurgularını haklı kılmaktadır çünkü "Bunlar girişimcilik politikası önlemlerinin hedefleri ve girişimcilik politikası önlemlerinin bireylerin daha girişimci davranmalarını teşvik etmek için atıldığını ileri sürüyoruz. Bunun motivasyon, fırsat ve beceri faktörlerini etkileyerek yapılabileceği bizim konumuzdur. Bu nedenle, amacımız, fikir ve iş geliştirme öncesi ve erken safhalarında bireylere ne tür politika eylemleri yapıldığını görmektir.

Yukarıdaki tartışma, girişimciliğin geniş bir yelpazedeki farklı örgütleri ve faaliyet türlerini kapsayan heterojen bir faaliyet iken, geleneksel tanım ve önlemlerin birçoğunun aslında girişimciliği homojen bir faaliyet olarak yansıttığı göze çarpmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler bağlamında böyle dar tanım ve girişimciliğin ölçüsü yeterlidir.

İKİNCİ BÖLÜM

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Girişimciliği etkileyen faktörlerin belirlenmesi girişimcilik yazınında önemli bir araştırma konusudur. Bu açıdan bakıldığında mevcut çalışmada girişimciliği etkileyen faktörlerin çoklu ülke analizleri yapılacaktır. Bu analizin yapılabilmesi öncelikle son derece maliyetli bir veri toplama süreci gerektirir. Bu sebeble çalışmada GEM (Global Entrepreneurship Monitor) kuruluşunun veri setleri kullanılmıştır. Girişimcilik ile ilgili uluslararası bir öneme sahip olana GEM verileri tıpkı Birleşmiş Milletler, Dünya Ekonomik Forumu, Dünya Bankası ve OECD gibi kuruluşların verileri gibi araştırmacılar tarafından pek çok bilimsel makalede kullanılmışlardır. GEM'i diğer kuruluşlardan ayıran en önemli özellik ise sadece girişimcilik ile ilgili verilerin toplanması, analiz edilmesi ve raporlanmasıdır.

GEM, 1999 yılında Babson College (ABD) ve London Business School (UK) üniversitelerinin ortak bir projesi olarak hayata geçmiştir. Bu projenin başlangıç amacı, neden bazı ülkelerin diğerlerine göre daha girişimci olduklarının ortaya konmasıydı. GEM'in girişimcilik ile ilgili değerlerli katkıları sayılarla aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

- 18 yıllık veri seti
- Yılda 200000 ve fazlası mülakat
- 100'den fazla ülke
- 500'den fazla girişimcilik üzerine çalışan uzman
- 300'den fazla girişimcilikle ilgili kuruluş
- 200'den fazla girişimcilik araştırmalarını fonlayan kuruluş

GEM'in araştırmaları temelde iki amaca hizmet eder:

- Bireylerin girişimsel davranış ve tutumları
- Ulusal bağlamlar ve bu bağlamların girişimciliği nasıl etkiledikleri

Bu iki temel amaç çerçevesinde GEM iki türlü anket sistemiyle veri toplamaktadır. Bunlardan birincisi, birinci amaca hizmet eden, Yetişkin Nüfus Anketi (Adult Population Survey) ve ikincisi, ikinci amaca hizmet eden, Ulusal Uzman Anketi (National Expert Survey) şeklindedir.

Bu iki anket yöntemiyle toplanan veriler GEM'in yıllık raporlarına temel kaynak oluşturur. Öncelikle bu raporların dikkatlice analizi yapılmıştır. Bununla beraber konunun ilgili literatürü birinci bölümde de detaylıca verilmiştir. Buna göre, mevcut çalışma hem GEM raporlarından hem de akademik yazından aşağıdaki yönleriyle farklılaşmaktadır:

- Bu çalışmada 2007-2015 yıllarını kapsayan GEM'in tüm verileri tek bir çalışmada verileri olan tüm ülkeleri kapsayacak şekilde ilk defa yapılmıştır. Buna göre, mevcut çalışma konuyu kapsam yönünden ele alan yazındaki en kapsamlı çalışma olma niteliğindedir.
- Hem GEM raporlarında hem de ilgili yazında bu çalışmada tahmin edilen model ve ilgili analizler bulunmamaktadır. Her ne kadar, çoklu ülke karşılaştırmasına yer veren çalışmalar olsa da mevcut çalışmada GEM'in teorik model yapısı analizlere temel teşkil etmektedir.
- GEM raporları yıllık yayımlandıkları için yıllar arası karşılaştırma yapılamamaktadır. Bu açıdan mevcut çalışmadaki analizler GEM raporlarından hem kapsam olarak hem de kullanılan analiz yöntemleri olarak ayrılmaktadır.
- Çoklu ülke karşılaştırmalarında ülkelerin gelir ve iktisadi gelişmişlik düzeylerine göre farklılaşan sonuçlar bu çalışmada ilk defa topluca verilmiştir. Bu nokta her ne kadar GEM raporlarında salt ortalamaların karşılaştırması şeklinde verilmiş olsa da bunların istatistiksel olarak birbirlerinden farklılaşmalarını içeren analizler ilk defa bu çalışmada verilmiştir.
- GEM değişken setinin faktöryel yapısı incelenmiş ve yapılan faktör analizleri GEM'in belirdeği değişkenlerin ilgili faktörlere yüklendiği teyit edilmiştir. Faktör analizine ilişkin sonuçlar mevcut çalışmada kapsam dışı olması sebebiyle verilmemiştir. Ancak, sonuçların özellikle GEM'in değişken ve faktör yapılarını teyit etmemesi durumunda bu düzeltmeler ayrıca raporlanıp burada verilirdi.

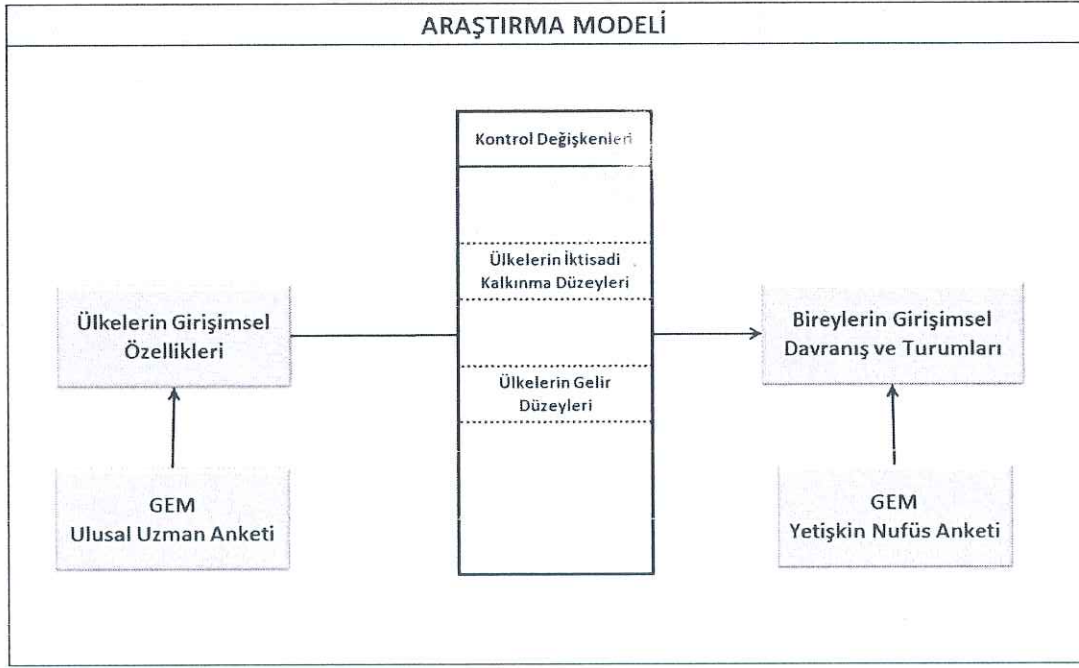
- GEM'in yayınlanmış hiçbir raporunda ikinci temel amacı olan girişimciliğe ilişkin ülke özelliklerinin girişimsel davranış ve tutumu nasıl etkilediği hususunda bir bulgusu yoktur. Her ne kadar toplanan verilerden bu analizler (regresyon analizleri) yapılabilir nitelikte olsa da ilk defa bu çalışmada bu nedensellik çıkarımları yapılacaktır.

Burada ifade edilen katkılar ışığında bu çalışmanın temel amaçları, a) girişimsel davranış ve tutum ile ülkelerin girişimcilikle ilgili özelliklerinin ülkelerin iktisadi kalkınma ve gelir düzeyleri grupları arasında farklılıklarını ve b) ülkelerin girişimsel özelliklerinin bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını etkileyip etkilemediklerini analiz etmektir.

2.2. Araştırma Tasarımı ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

Çalışma kapsamında geliştirilen araştırma modeli (Şekil 2), GEM'in geliştirdiği kavramsal model çerçevesinde geliştirilmiştir. Bununla beraber geliştirilen araştırma soruları ilk defa bu çalışmada hipotezlenerek test edilmiştir. Bu araştırma soruları aşağıdaki gibi gösterilebilir:

- Ülkelerin iktisadi gelişmişlik ve gelir düzeylerine göre a) ülkelerin girişimsel özelliklerinde ve b) bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarında farklılıklar var mıdır? Bu araştırma sorusu ANOVA analizleri ile test edilmiştir.
- Ülkelerin girişimsel özellikleri bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını nasıl etkilemektedir. Bu etkileşim ülkelerin iktisadi gelişim düzeyi ve gelir düzeyleri dikkate alındığında değişmekte midir? Bu araştırma sorusu regresyon analizleri ile test edilmiştir.



Şekil 2: Araştırma Modeli

2.3. Veri Seti ve Değişken Yapısı

Araştırma modelinde gösterildiği üzere ülkelerin girişimsel özelliklerini temsilen GEM'in Ulusal Uzman Anketi'nde yer alan faktörler ve ilgili değişkenler (Tablo 3) kullanılmışken bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını temsilen GEM'in Yetişkin Nüfus Anketi'nde yer alan faktörler ve ilgili değişkenlere yer verilmiştir (Tablo 4). Kontrol değişkenleri olarak kullanılan ülkelerin iktisadi kalkınma düzeyleri olarak da yenilik temelli, verimlilik temelli ve faktör temelli sınıflama kullanılmıştır. Ülkelerin gelir düzeyi kontrol değişkeni için ise yüksek gelirli, yüksek orta gelirli, düşük orta gelirli ve düşük gelirli sınıflaması kullanılmıştır.

Tablo 2: Ulusal Uzman Anketi

Girişimcilik Finansmanı	Girişimciler için Finansman
Hükümet politikası	Vergiler ve bürokrasi Devlet Destek ve Politikaları
Devlet Girişimciliği Programları	Hükümet Programları
Girişimcilik Eğitimi	Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretim Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi
Ar-Ge Transferi	Ar-Ge Transferi
Ticari ve Yasal Altyapı	Ticari ve Profesyonel Altyapı
Giriş Yönetmeliği	İç Pazar Dinamikleri İç Pazarın Açıklığı
Fiziksel Altyapı	Fiziksel Hizmetler Altyapısı
Kültürel ve sosyal normlar	Kültürel ve Sosyal Normlar

GEM'in Ulusal Uzman Anketi ile elde etmek istediği temel bilgi girişimcilik dinamiklerinin yeni iş oluşturma ile ilişkisinin ne düzeyde olduğudur. Bu yöntemin kavramsal çerçeve olarak isimlendirilmesi Girişimsel Çerçeve Şartları (Entrepreneurial Framework Conditions) olarak belirtilmiştir. Girişimsel Çerçeve Şartları, büyüme ile iş oluşturma arasındaki ilişkinin ortaya konması adına önemlidir. Bu şartlar; girişimsel fırsatları, girişimsel yetenekleri ve tercihleri doğrudan etkilerler. Bu sebeple iş dinamiklerini belirlerler. Bundan dolayı, iddia edildiği üzere, farklı şartlar farklı sonuçlar doğurmalıdır.

Tablo 2'de gösterilen birinci sütun faktörleri, ikinci sütun ise değişkenleri temsil etmektedir. Ancak, GEM veri setinden bu çalışmada değişken olarak tanımladığımız her soru aslında birden fazla soruyla ölçülen bir faktördür. Bu çalışmada GEM'in veri tabanından bu faktörlere ilişkin ortalama değerler bir değişkeni temsil ettiğinden

ilgili faktör bir değişken gibi algılanmıştır. Örneğin finansman olanaklarına ilişkin GEM altı soru sormakta ve bu sorulara verilen cevapların da ayrıca ortalamasını hesaplayarak bu faktöre ilişkin bir çıkarım yapmaktadır. Dolayısıyla her bir değişken kendi içerisinde yapılandırılarak ölçülmüştür.

Ulusal Uzman Anketi, her ülkede en az 36 uzmana sorulan sorularla toplanmaktadır. Bu uzmanlar girişimcilikle ilgili alanlarda görev almaktadırlar. Sorular 2015 yılı hariç 5'li likert tipi ölçek kullanılarak toplanmıştır. Likert ölçeğinde 1 değeri 'ifadenin tamamen hatalı olduğunu' 5 değeri de 'ifadenin tamamen doğru olduğunu' gösterir. 2015 yılında ise likert ölçeği 9'luktur. Bu ayırım analizlerde dikkate alınmıştır.

Tablo 3: Yetişkin Nüfus Anketi

Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları	Algılanan Yetenekler Algılanan Fırsatlar Başarısızlık Korkusu Girişimsel Teşebbüs
Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları	İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik Yüksek Başarılı Girişimcilik Girişimcilik için Medya ilgisi
Girişimci Faaliyet Göstergeleri	Yeni oluşan Girişimcilik Oranı Yeni İş Sahiplik Oranı Girişimci faaliyette ilk aşama Kurulan İşletme Sahiplik Oranı
Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon	Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı
Cinsiyet	Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu
Melek Yatırımcı	Gayri Resmi Yatırımcı Oranı
Beklenti- Olasılık	Göreceli Yaygınlığın giriş aktivitesindeki ilk aşamada büyüme beklentisi
Yenilik	Yeni Ürünün İlk Aşamasında Girişimci Faaliyet
Uluslararası Yönlendirme	Girişimci Faaliyetin ilk aşamasında Uluslararası Yönlendirme

Tablo 3'te gösterilen değişkenler GEM'in Yetişkin Nüfus Anketi'nde yer alan faktör ve ilgili değişkenleri kapsamaktadır. Bu değişkenler, GEM'in ulusal takımları tarafından en az 2000 kişiye uyguladıkları bir ankettir. Seçilen örneklem o ülke nüfusunu temsil ettiği iddia edilir. Anketler her yıl Nisan ve Haziran aylarından her ülkede aynı anda uygulanır. Veriler toplandıktan sonra ham veri olarak GEM'in veri analiz takımları tarafından incelenir. Bu inceleme verilerin derlenmesi, kalitesi ve istatistiksel anlamlılıklarını içerir.

Bu anketin amacı, girişimsel sürecin hayat döngüsünde bireyin rolünü ortaya çıkarmaktır. Odak ise sadece iş özellikleri değil aynı zamanda insanların bir işe başlama motivasyonları, davranışları ve tutumlarını ortaya çıkarmak üzerinedir. Ankette yer alan değişkenlere ilişkin tanımlamalar aşağıdaki gibidir:

Algılanan Yetenekler

Yeni bir işe başlayabilmek için gereken bilgi ve beceriye sahip olduğuna inanan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Algılanan Fırsatlar

Bulduğu yerde bir iş kurmanın iyi bir fırsat olduğunu düşünen kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Başarısızlık Korkusu

Olumlu fırsat algısına sahip olanlardan başarısızlık korkusunun yeni bir iş kurmaya engel olduğunu belirten kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Girişimsel Teşebbüs

Üç yıl içerisinde bir iş kurmaya niyetlenen kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı (girişimsel faaliyette bulunanlar hariç)

İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik

Ülkesinde pekçok insanın bir iş kurmanın tercih edilen bir kariyer seçimi olduğu düşüncesine katılan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Yüksek Statülü Başarılı Girişimcilik

Ülkesinde başarılı girişimciler yüksek statülüdür düşüncesine katılan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Girişimcilik için Medya ilgisi

Ülke medyasında başarılı girişimciler hakkında sıkça hikayelerin yer aldığı düşüncesine katılan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Yeni oluşan Girişimcilik Oranı

Yeni bir işin sahibi veya müdürü olan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı (maaş ödemeleri 3 aydan fazla ama 42 aydan az olanlar)

Yeni İş Sahiplik Oranı

Yeni girişimci olan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı (bu işletmenin kurulunda aktif rol alan; bu işletme sahibine üç aydan fazla süredir maaş kazandırmamış olmalı)

Girişimci faaliyette ilk aşama

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Kurulan İşletme Sahiplik Oranı

Kurulmuş bir işletmenin sahibi olan kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı (42 aydan fazla süredir maaş ödemesi yapan işletmeler)

İhtiyaç Odaklı Girişimci Faaliyet: Göreceli Yaygınlık

Girişimci faaliyette ilk aşamada olanlardan çalışmak için başka bir seçeneği olmayan olanların oranı

İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı

Girişimci faaliyette ilk aşamada olanlardan ya bu durumu fırsat olarak görenlerin ya da mevcut gelirini artırmak isteyenlerin oranı

Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi erkek kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi kadın kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Melek Yatırımcı Oranı

Melek yatırımcıların (son üç yılda yeni kurulan bir işletmeye fon sağlamış olanlar) 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Göreceli Yaygınlığın giriş aktivitesindeki ilk aşamada büyüme beklentisi

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi olanlardan beş yıl içerisinde en az beş çalışmanı işe alacağını uman kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Yeni Ürünün İlk Aşamasında Girişimci Faaliyet

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi olanlardan en azından belli bazı müşteriler için ürününün ya da hizmetinin yeni olduğunu söyleyen kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

Girişimci Faaliyetin ilk aşamasında Uluslararası Yönlendirme

Ya yeni girişimci ya da yeni kurulan bir işletmenin sahibi olanlardan müşterilerinin %25'inin başka ülkelerden olduğunu söyleyen kişilerin 18-64 yaş arasındaki nüfusta oranı

2.4. Araştırma Kısıtları

Bu alışma kapsamında gerçekleştirilen analizler belli bazı kısıtlar çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Öncelikle sadece GEM veri setinin kullanılması en önemli kısıttır. Zira, Dünya Bankası, OECD gibi kuruluşların da girişimciliğe ilişkin bir kısıt veri setleri mevcuttur. Bu veri setlerinin yapısı ve niteliklerinin farklı olması bu çalışma kapsamında ele alınmalarına sebep olmuştur. Bununla beraber, farklı kuruluşlardan farklı yapılarıdaki verilerin aynı çalışmada incelenmesi ayrıca önemlidir. Çalışmada kullanılan analiz yöntemleri, model ve ilgili değişkenlerin tamamı bir kısıt olarak görülebilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANALİZ

3.1. Analizin Kapsamı

Çalışma kapsamında yapılan analizler beş grupta toplanmıştır. Birinci grup analiz, model boyutları ve bunlara ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin değerlendirildiği bölümdür. Bu bölümde, elde edilen temel istatistikler yorumlanmıştır. İkinci grup analiz, zaman faktörünün model boyutları ve ilgili değişkenleri açısından bir farklılık unsuru olup olmadığının test edildiği kısımdır. Burada, analiz döneminde farklılık gösteren yıl veya yılların ortaya konması amaçlanmıştır. Bu bölümde zaman faktörü bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Üçüncü grup analiz, ülkelerin gelir düzeyine göre, model boyutları ve ilgili değişkenlerin farklılık gösterip göstermediğinin test edildiği kısımdır. Bu bölümde gelir düzeyi bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Dördüncü grup analiz, ülkelerin iktisadi gelişim düzeyine göre, model boyutları ve ilgili değişkenlerin farklılık gösterip göstermediğinin test edildiği kısımdır. Bu bölümde gelir düzeyi bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Beşinci ve son bölümde, ülkelerin girişimsel özelliklerinin bireylerin girişimsel davranış ve tutumları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Nedensellik hipotezleri regresyon analizi ile test edilmiştir.

Kurulan modelin boyut ve değişken sayısı ile analiz döneminin tüm veri setini kapsamından ötürü analiz bölümü ilk iki bölüme göre daha fazla yer tutmuştur. Her analiz grubunda olabildiğince özet tablolara yer verilmeye özen gösterilmiştir.

3.2. Analiz Sonuçları

3.2.1. Tanımlayıcı İstatistiklere İlişkin Çıkarımlar

Tablo 4: Ülkelerin İktisadi Gelişimine Göre Sayıları

Yıl	Ekonomi Türü	N
2007	Yenilik Odaklı	17
	Verimlilik Odaklı	12
	Faktör Odaklı	2
2008	Yenilik Odaklı	11
	Verimlilik Odaklı	14
	Faktör Odaklı	6
2009	Yenilik Odaklı	18
	Verimlilik Odaklı	17
	Faktör Odaklı	7
2010	Yenilik Odaklı	19
	Verimlilik Odaklı	21
	Faktör Odaklı	14
2011	Yenilik Odaklı	19
	Verimlilik Odaklı	22
	Faktör Odaklı	8
2012	Yenilik Odaklı	24
	Verimlilik Odaklı	29
	Faktör Odaklı	14
2013	Yenilik Odaklı	25
	Verimlilik Odaklı	30
	Faktör Odaklı	14
2014	Yenilik Odaklı	29
	Verimlilik Odaklı	31
	Faktör Odaklı	10
2015	Yenilik Odaklı	22
	Verimlilik Odaklı	28
	Faktör Odaklı	10

2007 yılında baz alınan ülke sayısı toplamda 31 iken, bu ülkelerin sayısı 2015 senesine kadar artış göstererek 60'a ulaşmıştır. 2007 senesinde sayısı 17 ülke ile sınırlı olan yenilik odaklı ekonomi düzeyi grubundaki ülke sayısı 2008 yılında 11'e düşmüş, daha sonrasında ise 2014 yılına kadar her sene düzenli bir artış göstererek 29'a ulaşan ülke sayısı, 2015 yılında ilk defa 22'ye düşmüştür.

2007 senesinde 12 ülke, verim odaklı ekonomi düzeyine sahip çıkmıştır, 2014 senesine kadar her yıl bu ekonomiye sahip ülke sayısında artış olup, 2014 yılında bu sayı 31'e yükselmiştir. 2015 senesinde verim odaklı ekonomiye sahip ülke sayısının 28'e düştüğü görülmüştür.

Faktör odaklı ekonomi düzeyine sahip ülke sayısı 2007 yılında 2 iken, 2010 senesine kadar her yıl düzenli bir artış göstermekte olup, 14 ülkeye ulaşmıştır. 2011 yılında bu değer 8'e düşmüş, 2012 ve 2013 yılında 14 olmuştur. Daha sonrasında ise, 2014 ve 2015 senelerinde faktör odaklı ekonomi düzeyindeki ülke sayısının tekrar düşerek 10'a ulaştığı görülmektedir.

Tablo 5: Ülkelerin Gelir Gelişimine Göre Sayıları

Yıl	Gelir Türü	N
2007	Yüksek Gelir	21
	Üst Orta Gelir	9
	Alt Orta Gelir	1
	Düşük Gelir	0
2008	Yüksek Gelir	16
	Üst Orta Gelir	13
	Alt Orta Gelir	2
	Düşük Gelir	0
2009	Yüksek Gelir	25
	Üst Orta Gelir	13
	Alt Orta Gelir	3
	Düşük Gelir	1
2010	Yüksek Gelir	27
	Üst Orta Gelir	18
	Alt Orta Gelir	8
	Düşük Gelir	1
2011	Yüksek Gelir	31
	Üst Orta Gelir	14
	Alt Orta Gelir	4
	Düşük Gelir	0
2012	Yüksek Gelir	35
	Üst Orta Gelir	22
	Alt Orta Gelir	7
	Düşük Gelir	3
2013	Yüksek Gelir	36
	Üst Orta Gelir	23

	Alt Orta Gelir	8
	Düşük Gelir	2
2014	Yüksek Gelir	38
	Üst Orta Gelir	20
	Alt Orta Gelir	10
	Düşük Gelir	2
2015	Yüksek Gelir	30
	Üst Orta Gelir	18
	Alt Orta Gelir	10
	Düşük Gelir	2

Senelere göre baz alınan ülkelerin sayısı farklılık göstermektedir: (2007 senesinde baz alınan ülke sayısı 31 iken, 2015 senesinde bu sayı 60 olmuştur. Veriler bunlar üzerinden değerlendirilmiştir.)

2007 yılındaki 31 ülkede gelir düzeyine göre yapılan gruplandırmada, 21 ülkenin ekonomik açıdan yüksek gelir düzeyine sahip olduğu elde edilmiştir.

2008 senesinde, 31 ülkenin 16'sı yüksek gelire sahipken, 13'ünün de üst orta düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Bir önceki sene verilerine göre yüksek gelir düzeyine sahip olan ülkelere bazılarının çeşitli sebeplerden üst orta düzeye geçtiği söylenebilir.

2009 yılında araştırmaya katılan ülkelere 25'inin üst düzey gelire sahip olduğu görülmüştür.

2010 yılında yüksek gelire sahip ülkelerin sayısının 27'ye yükseldiği, üst orta gelir düzeyine sahip ülkelerin sayısının da 18'e yükseldiği tespit edilmiştir.

Yüksek gelire sahip ülkelerin sayısının, 2011 senesinde 31'e çıktığı gözlenmiştir.

2012 yılında yüksek gelir düzeyine sahip ülke sayısı 35'e yükselirken, orta üst gelir düzeyine sahip ülke sayısının da önceki yıla göre artış gösterdiği gözlenmiştir.(14>22)

2012 senesinden çok farklı olmamakla beraber, 2013 yılında yüksek gelir 36 olurken, orta üst gelir düzeyindeki ülkelerin sayısı 23 olmuştur.

2014 yılında yüksek düzeye sahip ülkelerin sayısı 38 olurken, orta üst düzey 20'ye düşmüş, alt orta gelir düzeyine sahip ülkelerin sayısıysa 10 olmuştur.

Bir önceki yıldan farklı olarak 2015 senesinde, yüksek gelire sahip ülkelerin sayısında azalış gözlenmiştir.(38>30). Diğer gelir düzeyine sahip ülkelerin sayısında büyük bir değişime rastlanmamıştır.

Yetişkin Nüfus Araştırması

Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları	Algılanan Yetenekler Algılanan Fırsatlar Başarısızlık Korkusu Girişimsel Teşebbüs
Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları	İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik Yüksek Başarılı Girişimcilik Girişimcilik için Medya ilgisi
Girişimci Faaliyet Göstergeleri	Yeni oluşan Girişimcilik Oranı Yeni İş Sahiplik Oranı Girişimci faaliyette ilk aşama Kurulan İşletme Sahiplik Oranı
Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon	Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı
Cinsiyet	Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu
Melek Yatırımcı	Gayri Resmi Yatırımcı Oranı
Beklenti- Olasılık	Göreceli Yaygınlığın giriş aktivitesindeki ilk aşamada büyüme beklentisi
Yenilik	Yeni Ürünün İlk Aşamasında Girişimci Faaliyet
Uluslararası Yönlendirme	Girişimci Faaliyetin ilk aşamasında Uluslararası Yönlendirme

Anlatımda yer alan yetişkin nüfus araştırması için yapılan ankete göre toplamda 9 boyut yer almaktadır. Bu boyutlar; bireyin girişimcilikle ilgili kişisel algıları, girişimcilikle ilgili toplumsal değer algıları, girişimci faaliyet göstergeleri, cinsiyet, melek yatırımcı, beklenti, yenilik ve uluslararası yönlendirme dir. Bireyin girişimcilikle ilgili kişisel algıları boyutu kendi içinde 4 değişkene ayrılmaktadır. Bu faktör 4 değişken açısından incelenmekte ve değerlendirilmektedir. İkinci boyut olan, girişimcilikle ilgili toplumsal değer algılarını ise 3 değişken etkilemektedir. Bunlar; İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik, Yüksek Başarılı Girişimcilik, Girişimcilik için Medya ilgisi dir.

Anketi etkileyen diğ er bir faktör olan Giriş imci Faaliyet Göst ergeleri ise giriş imciliğ in ilk aş amalarını iç eren değ iş kenlere sahiptir.Yeni oluş an giriş imcilik faaliyetleri, iş sahiplik durumları, faaliyete baş lamadaki ilk evreler, kurulmuş olan işletmedeki sahiplik oranları gibi değ iş kenler sayesinde şek il almaktadır. Giriş imciliğ i en çok etkileyen faktörlerin baş ında gelen motivasyon durumu ise iki farklı değ iş kenini iç ermektedir. Hali hazırda sürmekte olan giriş imci faaliyet ve gelişmeye dayalı faaliyetlerin yaygınlığ ı motivasyonladoğ rudan ilişkilidir. Bu sebeple bunlar birbirlerini etkileyen unsurlardır. Anket cinsiyet açısından da değ erlendirilmiştir. Giriş imci aktivitede bulunan kadın ve erkek oranları olarak 2 değ iş kenli olarak incelenmiştir.

Melek yatırımcı kişisel varlıklarını, tecrübe ve birikimlerini baş langıç veya büyüme giriş imindeki şirketlere, kişilere aktaran gerçek kişilerdir.Diğ er bir yandan sermayesi olup yaratıcı fikirleri olmayan kişiler olarakta nitelendirilirler.Dolayısıyla, faaliyette gayri resmi yatırımcı olarak adlandırılabilirler. Diğ er bir faktör olarak giriş imcilikte olan beklenti yer almaktadır. Faaliyete olan giriş im yapıldıktan sonra izlenen büyüme beklentisini iç erir.

Yenilik, giriş imcilik fikrini karakterize eden bir davranış olarak ele alınmaktadır. Kiş i yenilik yaratmada ne kadar istekli ve fikir sahibiyse giriş imcilikte o kadar ilerlemeye sahip olmaktadır. İlk aş amasından son aş amaya kadar devam etmesi gereken bir olgudur. Son faktör olarak giriş imci faaliyetin ilk aş amasında uluslararası yönlendirme yer almaktadır. Tüm faktörler giriş imcilik açısından incelenip değ erlendirilmiştir.

Tablo 6: Bireyin Giriş imcilikle İlgili Kiş isel Algıları

Yıl	N	Algılanan Yetenekler				Algılanan Fırsatlar				Baş ansızlık Korkusu				Giriş imsel Teş ebbüs			
		Min.	Max	Ort	Std S.	Min	Max	Ort	Std S	Min.	Max	Ort	Std S	Min.	Max.	Ort	Std S
2007	31	8.65	82.51	49.02	15.11	10.57	81.30	44.55	16.24	18.34	53.86	33.08	8.88	3.46	49.66	15.86	12.26
2008	31	17.61	76.16	54.27	14.67	14.76	62.15	41.07	11.79	20.35	56.94	32.43	8.55	3.11	60.49	20.19	14.09
2009	42	18.87	84.78	53.20	15.23	2.85	73.78	36.92	16.13	18.14	65.32	33.78	9.99	2.39	58.38	17.91	15.84
2010	54	13.71	86.69	55.98	16.72	5.92	81.36	43.95	18.63	10.43	50.86	31.50	8.33	.98	77.09	23.18	18.10
2011	49	23.63	83.68	49.38	14.66	10.87	85.54	40.42	18.16	14.00	72.01	34.94	9.73	2.41	90.95	20.59	15.50
2012	67	9.00	87.93	50.89	17.04	6.37	82.19	42.36	19.28	12.37	61.29	34.27	9.86	2.23	79.08	24.73	18.51
2013	69	24.76	89.48	52.01	15.86	12.73	84.66	43.09	18.25	15.03	63.66	34.39	9.66	2.60	66.69	24.51	15.69
2014	70	12.23	84.86	50.96	15.19	7.27	76.91	42.67	15.75	12.55	61.58	34.16	9.62	2.52	63.37	20.94	15.40
2015	60	25.43	89.05	50.50	14.05	14.19	70.22	42.43	13.40	14.74	75.42	35.67	10.52	4.78	66.64	21.78	14.55

Bireyin girişimcilikle ilgili kişisel algılarını ölçen alt boyutlara ilişkin tanımlayıcı istatistikleri vermektedir. Analiz periyodu 2007 ile 2015 yıllarını kapsamakta ve veriler yıllık değerleri en düşük %0 ve en yüksek %100 oranında ölçeklendirilmişlerdir. Buna göre veriler incelendiğinde 2007 ile 2015 yılları arasında araştırmaya katılan ülke sayılarında artış olduğu görülmektedir (bkz. 2007’de 31 ülke; 2015’de 60 ülke). Tablo 6’da dört alt boyut ele alınmıştır. Bunlar algılanan yetenekler, algılanan fırsatlar, başarısızlık korkusu ve girişimsel teşebbüs’tür. Algılanan yeteneklere bakıldığında ortalama ve standard sapmalarda ciddi dalgalanmaların olmadığı görülmektedir. 2007 yılında yaklaşık yüzde 49 olan değer, 2015 yılında yüzde 50 olarak gerçekleşmiştir. Buna karşın standard sapmalarında da ciddi bir değişim gözlenmemektedir. Algılanan fırsatlar boyutu hem ortalama hem de standard sapma değerlerinde kısmen farklılıklar gösterdiği görülse de bu farklılıkların bir trend oluşturmadığı söylenebilir. Bazı yıllarda düşen değer diğer yıllarda tekrar analiz dönemi ortalamasına yaklaşmıştır. Başarısızlık korkusu değerlerinde de iniş çıkışlar gözlenmekte olsa da ciddi bir değişime rastlanmamıştır. Girişimsel teşebbüse bakıldığında 2007 yılında 12 ile en düşük standart sapmaya sahip olan yıl ile 2010 ve 2012 yıllarında en yüksek standart sapmasının 18 olduğu gözlenmiştir.

Tablo 7: Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları

Yıl	N	İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik				Yüksek Başarılı Girişimcilik				Girişimcilik İçin Medya İlgisi			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	29,45	96,16	63,97	15,57	31,47	86,96	69,32	12,21	19,22	84,57	60,32	15,17
2008	31	46,48	92,45	69,88	11,01	53,51	90,85	72,30	9,63	31,84	79,80	61,36	11,61
2009	42	42,27	91,83	68,39	14,27	48,98	93,94	70,95	11,04	25,50	84,99	58,67	15,29
2010	54	28,39	91,05	68,53	12,68	49,91	92,75	73,14	9,72	34,33	88,00	60,89	13,65
2011	49	45,53	89,41	67,34	12,98	46,95	100,00	71,34	10,34	32,49	85,84	59,13	13,91
2012	67	29,67	89,22	65,80	13,75	41,73	93,92	71,30	10,63	29,30	86,17	60,04	14,55
2013	69	17,93	90,85	64,67	14,13	43,07	95,29	69,90	10,89	28,39	87,50	61,24	14,99
2014	70	18,51	95,33	62,46	13,49	46,58	87,06	68,11	9,95	33,47	86,83	63,30	14,30
2015	60	16,73	95,62	60,92	13,81	42,34	86,24	67,73	11,26	33,36	85,62	61,31	12,04

Tablo 7’de girişimcilikle ilgili toplumsal değer algıları 3 alt boyut şeklinde incelenmektedir. Bu boyutlar, istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik, yüksek başarılı girişimcilik ve girişimcilik için olan medya ilgisinden oluşmaktadır.

Analiz periyodu 2007 ile 2015 yıllarını kapsamakta ve veriler yıllık değerleri en düşük %0 ve en yüksek %100 oranında ölçeklendirilmişlerdir. Yer alan boyutlardan ilkinde bakıldığında, ortalamalar arasında ve standart sapma yönünde çok yüksek farklılıklar görülmemektedir. 2012 yılına kadar düşüş göstererek ilerleyen ortalama, 2013 yılından itibaren tekrar yükselişe geçmiş ve 2007 yılında ki değerini yaklaşık olarak yakalamıştır. Yüksek başarılı girişimcilik ve girişimcilik için medya ilgisi boyutlarında da ortalama ve standart sapma değerlerinde yıl bazında dalgalanmalar görülse de çok büyük farklılıkların yol açmadığı görülmektedir.

Tablo 8: Girişimci Faaliyet Göstergeleri

Yıl	N	Yeni oluşan Girişimcilik Oranı				Yeni İş Sahiplik Oranı				Girişimci faaliyette ilk aşama				Kurulan İşletme Sahiplik Oranı			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	1,33	15,11	4,99	3,29	,44	12,22	3,88	2,79	2,44	25,89	8,63	5,37	1,40	15,25	6,11	3,08
2008	31	1,73	19,74	6,60	4,32	1,46	14,26	5,27	3,13	3,49	29,82	11,55	6,53	1,11	19,05	8,49	3,91
2009	42	1,63	16,15	5,46	3,98	1,29	22,73	5,09	3,94	3,51	33,67	10,29	6,83	1,42	21,95	7,69	4,41
2010	54	1,30	32,34	6,92	6,38	1,05	27,14	5,98	5,88	2,35	52,11	12,45	10,29	,42	35,51	8,74	6,23
2011	49	1,91	24,69	7,03	4,61	1,19	12,22	4,62	2,78	3,65	34,99	11,43	6,54	1,57	30,11	6,99	4,59
2012	67	1,62	27,50	7,29	5,18	1,54	27,56	6,06	5,19	3,99	41,46	13,00	9,05	1,86	37,74	8,10	6,42
2013	69	1,46	25,30	7,43	5,00	1,11	20,66	6,51	5,06	3,43	39,91	13,69	8,59	1,71	36,09	8,56	6,17
2014	70	1,36	26,35	7,57	5,53	0,17	28,13	5,84	4,55	2,10	37,37	13,08	8,10	1,27	35,94	8,38	6,03
2015	60	0,76	25,89	7,87	5,76	1,51	20,39	5,68	3,95	2,93	38,55	13,22	8,19	1,41	27,78	8,40	5,63

Girişimci faaliyet göstergelerini inceleyen Tablo 8 dört ayrı başlık altında istatistiksel verileri içermektedir. Yine 2007 ile 2015 yılları arasında seyreden analiz periyodu aynı oranda ölçeklendirilmiştir. Yeni oluşan girişimcilik oranı, yeni iş sahiplik oranı girişimci faaliyette ilk aşama ve kurulan işletme sahiplik oranı olarak çeşitli gösterge boyutları yer almaktadır. Yeni oluşan girişimcilik oranlarındaki hesaplanan ortalamalarda 2009 yılından itibaren düzenli bir artış gözlenmektedir. Standart sapmaları ortalamaya nazaran daha hareketli bir tablo sergilemektedir. Yeni iş sahiplik oranı boyutundaki ortalama ve standart sapmalarda da ciddi farklılıklar gözükmemekle beraber en iyi ortalamasını 2013 yılında 6,51 olarak yaptığını söyleyebiliriz. Girişimci faaliyetindeki ilk aşama ortalamalarına bakıldığında ise 2007 yılında 8,63 iken 2015 yılında 13,22 ye yükselerek iyi bir artış oluşturduğu gözlemlenmektedir. Kurulan işletme sahiplik oranındaki değerlendirmelerde, çok büyük farklılıklar olmamakla beraber küçük dalgalanmalar meydana geldiğini görmekteyiz.

Tablo 9: Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon

Yıl	N	Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı				İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	4,76	46,02	19,80	12,07	27,02	76,07	50,89	13,04
2008	31	5,17	47,30	26,39	11,67	13,01	72,36	47,43	13,05
2009	42	6,59	46,69	25,39	11,48	20,37	78,92	48,31	12,02
2010	54	6,83	58,66	28,72	11,63	23,03	74,56	44,75	11,96
2011	49	4,32	61,34	25,10	12,16	9,82	73,10	47,10	14,22
2012	67	6,84	58,33	25,93	11,71	20,14	70,65	46,94	12,91
2013	69	4,00	60,98	25,02	11,87	18,38	76,03	47,00	13,24
2014	70	3,54	50,83	23,53	10,28	25,16	71,23	49,43	12,27
2015	60	9,22	52,06	24,61	9,90	24,04	75,86	48,64	12,06

Tablo 9’da girişimci faaliyet için önemli olan motivasyon algısını ölçen tanımlayıcı istatistikler verilmektedir. Yer alan ilk boyuta baktığımızda, 2011 yılına kadar düşük seyreden standart sapmalarına rağmen ortalamaların yükseldiğini görmekteyiz. Standart sapma ve ortalama değerleri genellikle ters yönlü şekilde ilerlemekle birlikte, 2015 yılında ortalama artarken standart sapmanın azaldığı görülmektedir. İyileşmeye dayalı olan ikinci boyutumuzda ise 2007 yılında 50,89 olan ortalamanın 2015 yılında 48,64 düşerek geçmişteki ortalamasını tekrar yakalayamadığı görülmektedir. Standart sapmada ortalamayla aynı şekilde düşüş göstermektedir.

Tablo 10: Cinsiyet

Yıl	N	Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu				Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	3,06	25,74	10,58	5,70	1,64	26,06	6,65	5,28
2008	31	4,09	31,84	14,20	7,07	2,44	27,88	8,89	6,42
2009	42	4,48	37,84	12,34	7,19	,71	29,97	8,12	6,78
2010	54	2,71	58,55	14,52	10,54	1,53	45,42	10,30	10,32
2011	49	4,57	41,40	14,08	7,46	1,73	28,05	8,62	6,20
2012	67	5,35	42,91	15,39	8,87	1,21	40,04	10,64	9,66
2013	69	4,82	39,48	15,90	8,38	2,07	40,74	11,51	9,11
2014	70	2,67	40,94	14,91	8,22	1,50	37,15	11,26	8,29
2015	60	2,86	40,48	15,41	8,52	2,85	36,77	11,09	8,23

Girişimcilik üzerindeki cinsiyet değişkeni değerlerine bakılacak olursa, her iki farklı boyuttada 2015 yılına doğru artış gözlemlenmektedir. Tablo 10, erkek popülasyonu boyutundan değerlendirildiğinde en yüksek ortalama 2013 yılında ulaşıldığı görülmektedir buna karşın standart sapma istatistiği olarak en yüksek değerin 10,54 ile 2010 senesinde yer aldığı anlaşılmaktadır. Kadın popülasyonu boyutunda ise hem ortalama hem standart sapmada dalgalanmalar görülmektedir. 2015 yılına yaklaştıkça ortalama ve standart sapmanın çok düşük oranlarda azaldığı anlaşılmaktadır.

Tablo 11: Melek Yatırımcı

Yıl	N	Gayri Resmi Yatırımcı Oranı			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	0,87	31,28	5,12	5,44
2008	31	0,68	11,60	4,61	2,77
2009	42	0,88	18,58	4,23	3,26
2010	54	0,89	26,29	6,85	5,60
2011	49	0,66	16,11	5,20	3,20
2012	67	0,68	25,92	6,18	4,72
2013	69	1,22	25,59	6,18	4,77
2014	70	0,17	25,23	5,75	4,13
2015	60	1,17	27,57	5,81	4,33

Melek yatırımcı değişkenine bakıldığında ortalama ve standard sapmalarda ciddi dalgalanmaların olmadığı görülmektedir. 2007 yılında yaklaşık yüzde 5 olan değer, 2015 yılında yüzde 6 olarak gerçekleşmiştir. Buna karşın standard sapmalarında da ciddi bir değişim gözlenmemektedir.

Tablo 12’de girişimciliğin büyüme beklentisi yer almaktadır. Analiz periyodu 2007 ile 2015 yıllarını kapsamakta ve veriler yıllık değerleri en düşük %0 ve en yüksek %100 oranında ölçeklendirilmişlerdir. Ortalama değerlere bakıldığında, 2007 yılında 31,08 iken 2015 yılında 24,43 e azalma görülmektedir. En iyi ortalama değerini 2007 yılında kaydeden büyüme beklentisi boyutu standart sapmaya oranla da daha yüksek bir düşüş sergilemektedir.

Tablo 12: Beklenti- Olasılık

		Göreceli Yaygınlığın giriş aktivitesindeki ilk aşamada büyüme beklentisi			
Yıl	N	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	11,67	70,68	31,08	14,32
2008	31	6,25	45,99	26,34	9,54
2009	42	4,88	79,73	27,17	15,27
2010	54	3,74	62,03	23,96	11,49
2011	49	2,86	53,91	27,51	11,86
2012	67	1,74	62,74	26,50	11,78
2013	69	1,18	58,91	23,82	12,78
2014	70	5,87	61,99	23,68	12,25
2015	60	4,24	57,92	24,43	12,34

Tablo 13: Yenilik

		Yeni Ürünün İlk Aşamasında Girişimci Faaliyet			
Yıl	N	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	11,96	84,49	45,80	17,83
2008	31	16,34	86,66	44,50	17,95
2009	42	14,91	89,63	44,11	17,30
2010	54	13,14	84,72	40,69	14,97
2011	49	10,54	90,18	43,89	17,10
2012	67	1,31	87,64	44,43	16,71
2013	69	1,21	84,73	43,17	16,66
2014	70	7,56	89,03	42,86	15,89
2015	60	12,48	88,74	44,86	15,13

Yeni ürünün ilk aşamasındaki girişimcilik değişkeninde alt boyut yer almaksızın tanımlayıcı istatistik değerleri hesaplanmıştır. 2007 yılında 17,83 değerinde bir standart sapmaya sahip iken çoğunlukla azalma göstererek 2015 yılında 15,13 değerine ulaşmaktadır. Çok büyük farklılıklar olmamakla birlikte ortalama değerlerinde de düşüş yaşandığı görülmektedir.

Tablo 14: Uluslararası Yönlendirme

Girişimci Faaliyetin ilk aşamasında Uluslararası Yönlendirme					
Yıl	N	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	4,04	50,34	18,28	11,18
2008	31	3,01	59,74	18,70	11,04
2009	42	1,62	43,32	16,92	10,22
2010	54	0,00	35,60	13,35	8,55
2011	49	0,22	39,71	14,99	9,87
2012	67	0,07	43,02	17,02	11,36
2013	69	0,00	40,99	15,27	9,96
2014	70	0,40	51,52	16,15	11,10
2015	60	0,00	42,15	14,77	10,55

Tablo 14’te Uluslararası yönlendirme boyutunun 2007 ile 2015 yılları arasındaki tanımlayıcı ölçümleri yer almaktadır. Ortalama açısından değerlendirildiğinde, en yüksek ortalamanın 18,70 ile 2008 yılında olmasına rağmen yıllar ilerledikçe çoğunlukla oranların düştüğü gözlemlenmektedir. Standart sapma ise ortalamadan pek farklı sayılmamakla birlikte 2007 yılıyla 2015 yılı arasındaki fark 0,63 dür. Ciddi farklılıklar olmamakla beraber hem ortalama hem standart sapmada düşüş ve dalgalanmalar görülmektedir.

Ulusal Uzman Anketi

Girişimcilik Finansmanı	Girişimciler için Finansman
Hükümet politikası	Vergiler ve bürokrasi Devlet Destek ve Politikaları
Devlet Girişimciliği Programları	Hükümet Programları
Girişimcilik Eğitimi	Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretim Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi
Ar-Ge Transferi	Ar-Ge Transferi
Ticari ve Yasal Altyapı	Ticari ve Profesyonel Altyapı
Giriş Yönetmeliği	İç Pazar Dinamikleri İç Pazarın Açıklığı
Fiziksel Altyapı	Fiziksel Hizmetler Altyapısı
Kültürel ve sosyal normlar	Kültürel ve sosyal normlar

Ulusal uzman anketinde 9 bağımsız faktör yer almaktadır. Her bir faktörün değişkenleri gösterilmektedir. Birbiriyle bağımlı hale gelen faktör ve değişkenler girişimcilik yönünden değerlendirilmektedir. Girişimcilik finansmanı; bir girişim için şart olan finansman olgusu girişimi ve girişimciyi doğrudan etkilemektedir. Bu sebeple başta gelen faktörlerden biridir. Hükümet politikası, oluşacak olan yeni iş ağı, yeni iş istihdam nüfusu ve prosedürel resmi gereklilikler için önemli bir faktördür. İki değişkene ayrılmaktadır; vergiler ve bürokrasi , Devlet Destek ve Politikaları. Devletin koymuş olduğu vergiler ve bürokratik yapının getirdiği zorunluluklar yeni iş kuracak olan girişimci için tam bir engel olarak nitelendirmek doğru olmasa da kişiyi uğraştırıcı bir süreçtir. Dolayısıyla, girişimcilik kavramını etkilemektedir. Üçüncü faktör olan devlet girişimciliği programları veya hükümet programları girişimcilik için etken unsurlar olabilmektedir. Girişimci farkındalığı

yaratmak, bunu aşlamak ve girişimcilik ruhunun farkındalığını arttırmak adına girişimcilik eğitimi önemli bir faktördür. Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretimi ve Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi olarak iki değişkene ayrılmaktadır. Ar-Ge girişimcilikte çok değerli bir unsurdur, en çokta faaliyete başlama evresinde üstünde durulması gereken bir faktördür. Girişimciliğin gidişatını belirleyeceği ve rekabet ortamından sıyrılmaya çalışacağı için iyi bir Ar-Ge ile işe başlamak en sağlıklı olacaktır. Bu sebeple Ar-Ge girişimciliği etkileyen faktörlerdendir. Ticari ve yasal altyapı da girişimciliği etkileyen faktörlerdendir. Ticari altyapı olduğu sürece, girişimcilikte piyasaya erişim daha kolay bir hal alır. Giriş yönetmeliği faktörü iki değişkeni kapsar; iç pazar dinamikleri ve iç pazarın açıklığı. Pazar dinamikleri sürekli değişen ve yenilenen farklılıklar içermektedir. Pazardaki durum, yenilik ve farklılıkları takip etme girişimciliği olumlu yönde etkilemektedir. 8. Faktör olan Fiziksel Altyapı faktörünü incelersek, fiziksel anlamda girişimciliği faaliyete geçirebilecek alt yapı ihtiyacından söz edilmektedir. Bu değişkeninde girişimcilik kavramını ne derece etkilediği ve şiddeti değerlendirilmektedir. Kültürel ve sosyal normlar da girişimciliği etkileyen faktörlerdendir. Finansman riski gibi sosyal risklerde girişim faaliyetinde önem oluşturmaktadır. Girişimi ileriye taşıyabilmek adına tüm faktörler dikkate alınarak belli bir yol izlenmelidir.

Ulusal Uzman Anketi kapsamında ele alınan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 15-16-17'de verilmektedir. Bu tablolarda 2007-2015 yıllarına ilişkin ülke sayısı, en düşük değer, en yüksek değer, ortalama ve standart sapma istatistiklerine yer verilmiştir. Bu tablolarda özellikle belirtilmesi gereken husus 2015 yılına ilişkin verilerin 9'lu likert ölçeğinde diğer yılların 5'li likert ölçeğinde ölçülmüş olmasıdır. Buna göre Tablo 15-16-17'de yer alan değişkenlerde 2015 yılı değerleri ortalama ve standart sapma açısından karşılaştırılabilir nitelikte değildir. Girişimciler için Finansman değişkeninin ortalama ve standart sapma değerlerine bakıldığında yıllar arasında ciddi bir dalgalanmanın görülmediği söylenebilir. Benzer bir çıkarım vergiler ve bürokrasi ile hükümet destek ve politikaları ile devlet programları değişkenleri için de yapılabilir. Bu değişkenlerdeki ortalama ve standart sapma değerlerinin tüm örnekleme temsil etmesinden ötürü ülke grupları açısından ileriki analizlerde daha detaylı sonuçlara varılabilir.

Tablo 15: Ulusal Uzman Anketi

Yıl	N	Girişimcilik Finansmanı						Hükümet politikası						Devlet Girişimciliği Programları					
		Girişimciler için Finansman						Vergiler ve bürokrasi			Hükümet Destek ve Politikaları			Devlet Programları					
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.		
2007	31	1,91	3,85	2,88	0,48	1,83	3,67	2,62	0,54	1,45	3,99	2,50	0,66	1,76	3,47	2,69	0,46		
2008	31	1,79	3,09	2,44	0,38	1,68	3,43	2,48	0,44	1,56	3,19	2,26	0,45	1,63	3,53	2,51	0,48		
2009	42	1,78	3,30	2,46	0,38	1,65	4,32	2,51	0,54	1,47	4,14	2,42	0,59	1,66	3,48	2,60	0,48		
2010	54	1,45	3,43	2,39	0,39	1,70	4,55	2,51	0,48	1,43	3,42	2,34	0,48	1,66	3,71	2,51	0,47		
2011	49	1,70	3,50	2,45	0,39	1,72	3,49	2,49	0,46	1,52	4,03	2,38	0,53	1,57	3,63	2,57	0,47		
2012	67	1,65	3,58	2,48	0,37	1,59	3,54	2,60	0,44	1,49	4,04	2,44	0,50	1,72	3,61	2,61	0,45		
2013	69	1,79	3,68	2,55	0,42	1,85	3,65	2,58	0,46	1,54	4,14	2,35	0,53	1,54	3,67	2,61	0,46		
2014	70	1,88	3,56	2,53	0,39	1,75	3,49	2,61	0,42	1,46	3,98	2,45	0,57	1,60	3,68	2,67	0,44		
2015	60	2,82	5,77	4,19	0,79	2,63	6,48	4,15	0,88	1,93	5,82	3,88	1,04	2,07	5,96	4,24	0,83		

Tablo 16: Ulusal Uzman Anketi(devamı)

Yıl	N	Girişimcilik Eğitimi															
		Temel Okul Girişimci Eğitim ve öğretimi				Okul sonrası Girişimci Eğitim ve öğretimi				Ar-Ge Devri				Ticari ve Yasal Altyapı			
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	1,55	2,76	2,13	0,33	2,21	3,43	2,88	,26	1,81	3,38	2,56	0,42	2,70	3,99	3,30	0,38
2008	31	1,31	2,63	2,01	0,33	1,79	3,32	2,78	,30	1,65	2,86	2,27	0,35	2,26	3,58	2,92	0,31
2009	42	1,47	2,93	2,03	0,33	2,21	3,76	2,90	,36	1,72	3,49	2,35	0,39	2,40	3,83	3,06	0,35
2010	54	1,27	2,82	1,97	0,30	2,11	3,58	2,83	,32	1,72	3,38	2,33	0,36	2,16	3,66	2,95	0,33
2011	49	1,37	2,88	2,02	0,32	2,34	3,50	2,81	,27	1,79	3,46	2,33	0,34	2,20	3,89	3,02	0,31
2012	67	1,28	3,07	2,07	0,37	1,82	3,45	2,80	,31	1,71	3,65	2,39	0,38	2,41	3,79	3,02	0,30
2013	69	1,37	3,06	2,09	0,37	2,12	3,50	2,85	,34	1,64	3,48	2,36	0,38	2,11	3,85	3,02	0,33
2014	70	1,26	3,10	2,09	0,40	2,22	3,53	2,89	,30	1,77	3,57	2,38	0,38	2,15	3,90	3,02	0,33
2015	60	1,60	5,60	3,17	0,93	3,07	6,30	4,57	,72	2,36	6,22	3,82	0,73	2,76	6,30	4,97	0,70

Tablo 17: Ulusal Uzman Anketi((devamı)

Yıl	N	Giriş Yönetmeliği						Fiziksel Altyapı						Kültürel ve Sosyal Normlar							
		İç pazar dinamikleri			İç Pazarın Açıklığı			Fiziksel Hizmetler Altyapısı			Kültürel ve Sosyal Normlar			Fiziksel Altyapı			Kültürel ve Sosyal Normlar				
		Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.	Min.	Max.	Ort.	Std.S.
2007	31	1,84	3,93	2,92	0,54	2,21	3,65	2,73	0,35	2,95	4,63	3,76	0,50	2,32	4,19	2,96	0,54	2,32	4,19	2,96	0,54
2008	31	2,23	4,40	2,97	0,52	1,94	3,11	2,47	0,29	2,74	4,30	3,54	0,41	2,15	3,91	2,74	0,44	2,15	3,91	2,74	0,44
2009	42	1,84	4,25	2,97	0,51	1,85	3,36	2,56	0,33	2,77	4,65	3,70	0,46	2,21	4,18	2,89	0,45	2,21	4,18	2,89	0,45
2010	54	1,91	4,06	2,98	0,48	1,74	3,07	2,46	0,29	2,28	4,55	3,62	0,47	2,06	3,97	2,75	0,49	2,06	3,97	2,75	0,49
2011	49	1,93	4,15	3,01	0,45	1,60	3,33	2,51	0,35	2,70	4,70	3,73	0,44	1,88	3,72	2,74	0,41	1,88	3,72	2,74	0,41
2012	67	2,17	4,19	3,07	0,47	2,08	3,61	2,60	0,33	2,28	4,70	3,70	0,50	1,98	4,25	2,80	0,45	1,98	4,25	2,80	0,45
2013	69	1,97	4,09	3,09	0,46	1,76	3,39	2,59	0,33	2,28	4,69	3,70	0,48	1,89	3,92	2,85	0,45	1,89	3,92	2,85	0,45
2014	70	2,06	4,04	2,96	0,48	1,69	3,44	2,63	0,34	2,36	4,82	3,74	0,48	2,02	3,75	2,85	0,40	2,02	3,75	2,85	0,40
2015	60	3,24	7,31	4,96	0,99	2,87	6,00	4,17	0,65	3,53	7,88	6,31	0,89	2,63	7,43	4,70	0,94	2,63	7,43	4,70	0,94

Tablo 16 için Ulusal Uzman Anketi'indeki girişimcilik eğitimine ilişkin değişkenlere bakıldığında ortalama düzeyde yükselen bir trend görülmektedir. Bu durum özellikle Temel Okul Girişimci Eğitim ve Öğretim değişkeninde belli olmaktadır. Buna karşın, okul sonrası girişimcilik eğitimlerinde ciddi bir değişim gözlenmemiştir. Arge'ye ilişkin değişken ortalama ise yıllar itibariyle azalan yönde bir eğilim göstermektedir. Ticari ve profesyonel alt yapı değişkeninin son dört yılda aynı değerler aldığı ve ciddi değişimler göstermediği gözlemlenmiştir.

Tablo 17'de Ulusal Uzman Anketi'nin son değişkenlerini olan iç Pazar dinamikliği ve açıklığı az da olsa yükselen bir trend göstermesine karşın bunun ciddi bir değişim olarak görmek zordur. Özellikle iç pazara açıklık değişkeninde azalan yönde bir trendi olduğu söylenebilir. Bununla beraber fiziksel alt yapı ile kültürel ve sosyal normlarda da beklenen yükselme trendi görülmemektedir.

3.2.2. Zaman Faktörüne İlişkin Çıkarımlar

Tablo 18: Bireylerin Girişimcilik Hakkındaki Kişisel Algılarının ANOVA Analizi

	Yıl	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Algılanan Yetenekler	2007	31	49,02	15,11	8,65	82,51	1,013	,425
	2008	31	54,27	14,67	17,61	76,16		
	2009	42	53,20	15,23	18,87	84,78		
	2010	54	55,98	16,72	13,71	86,69		
	2011	49	49,38	14,66	23,63	83,68		
	2012	67	50,89	17,04	9,00	87,93		
	2013	69	52,01	15,86	24,76	89,48		
	2014	70	50,96	15,19	12,23	84,86		
	2015	60	50,50	14,05	25,43	89,05		
Total	473	51,74	15,52	8,65	89,48			
Algılanan Fırsatlar	2007	31	44,55	16,24	10,57	81,30	,778	,622
	2008	31	41,07	11,79	14,76	62,15		
	2009	42	36,92	16,13	2,85	73,78		
	2010	54	43,95	18,63	5,92	81,36		
	2011	49	40,42	18,16	10,87	85,54		
	2012	67	42,36	19,28	6,37	82,19		
	2013	69	43,09	18,25	12,73	84,66		
	2014	70	42,67	15,75	7,27	76,91		
	2015	60	42,43	13,40	14,19	70,22		
Total	473	42,08	16,83	2,85	85,54			
Başarısızlık Korkusu Oranı	2007	30	33,08	8,88	18,34	53,86	,913	,506
	2008	31	32,43	8,55	20,35	56,94		
	2009	42	33,78	9,99	18,14	65,32		
	2010	54	31,50	8,33	10,43	50,86		
	2011	49	34,94	9,73	14,00	72,01		
	2012	67	34,27	9,86	12,37	61,29		
	2013	69	34,39	9,66	15,03	63,66		
	2014	70	34,16	9,62	12,55	61,58		
	2015	60	35,67	10,52	14,74	75,42		
Total	472	33,96	9,57	10,43	75,42			
Girişimsel Teşebbüs	2007	31	15,86	12,26	3,46	49,66	1,531	,144
	2008	31	20,19	14,09	3,11	60,49		
	2009	42	17,91	15,84	2,39	58,38		
	2010	54	23,18	18,10	0,98	77,09		
	2011	49	20,59	15,50	2,41	90,95		
	2012	67	24,73	18,51	2,23	79,08		
	2013	69	24,51	15,69	2,60	66,69		
	2014	70	20,94	15,40	2,52	63,37		
	2015	60	21,78	14,55	4,78	66,64		
Total	473	21,67	16,01	0,98	90,95			

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, bireylerin girişimcilik hakkındaki kişisel algılarının (tablodaki faktörler için), baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır ($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 19: Girişimciliğe İlişkin Toplumsal Değer Algılarının ANOVA Analizi

	Yıl	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	2007	31	63,97	15,57	29,45	96,16	2,316	0,019
	2008	31	69,88	11,01	46,48	92,45		
	2009	42	68,39	14,27	42,27	91,83		
	2010	54	68,53	12,68	28,39	91,05		
	2011	42	67,34	12,98	45,53	89,41		
	2012	58	65,80	13,75	29,67	89,22		
	2013	64	64,67	14,13	17,93	90,85		
	2014	63	62,46	13,49	18,51	95,33		
	2015	54	60,92	13,81	16,73	95,62		
	Total	439	65,45	13,75	16,73	96,16		
Yüksek başarılı durumda girişimcilik	2007	31	69,32	12,21	31,47	86,96	1,533	0,144
	2008	31	72,30	9,63	53,51	90,85		
	2009	42	70,95	11,04	48,98	93,94		
	2010	54	73,14	9,72	49,91	92,75		
	2011	43	71,34	10,34	46,95	100,00		
	2012	58	71,30	10,63	41,73	93,92		
	2013	65	69,90	10,89	43,07	95,29		
	2014	63	68,11	9,95	46,58	87,06		
	2015	54	67,73	11,26	42,34	86,24		
	Total	441	70,33	10,66	31,47	100,00		
Girişimcilik için medya ilgisi	2007	31	60,32	15,17	19,22	84,57	0,489	0,864
	2008	31	61,36	11,61	31,84	79,80		
	2009	42	58,67	15,29	25,50	84,99		
	2010	54	60,89	13,65	34,33	88,00		
	2011	42	59,13	13,91	32,49	85,84		
	2012	57	60,04	14,55	29,30	86,17		
	2013	64	61,24	14,99	28,39	87,50		
	2014	62	63,30	14,30	33,47	86,83		
	2015	54	61,31	12,04	33,36	85,62		
	Total	437	60,83	13,99	19,22	88		

Girişimciliğe ilişkin toplumsal değer algılarının oluşmasına etken olan, istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik faktörünün araştırmaya katılan senelere göre, %95 güvenle, anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır($p=** < \alpha=0.05$). Diğer faktörlerin ise (Yüksek başarılı durumda girişimcilik, Girişimcilik için medya dikkati), söz konusu seneler bazında anlamlı bir farklılık gözlenmediği görülmüştür.

Tablo 20: Girişimsel Faaliyet Göstergelerinin ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p	
Yeni oluşan Girişimcilik Oranı	2007	31	4,99	3,29	1,33	15,11	1,498	0,155
	2008	31	6,60	4,32	1,73	19,74		
	2009	42	5,46	3,98	1,63	16,15		
	2010	54	6,92	6,38	1,30	32,34		
	2011	49	7,03	4,61	1,91	24,69		
	2012	67	7,29	5,18	1,62	27,50		
	2013	69	7,43	5,00	1,46	25,30		
	2014	70	7,57	5,53	1,36	26,35		
	2015	60	7,87	5,76	0,76	25,89		
	Total	473	7,00	5,16	0,76	32,34		
Yeni İş Sahiplik Oranı	2007	31	3,88	2,79	0,44	12,22	1,492	0,157
	2008	31	5,27	3,13	1,46	14,26		
	2009	42	5,09	3,94	1,29	22,73		
	2010	54	5,98	5,88	1,05	27,14		
	2011	49	4,62	2,78	1,19	12,22		
	2012	67	6,06	5,19	1,54	27,56		
	2013	69	6,51	5,06	1,11	20,66		
	2014	70	5,84	4,55	0,17	28,13		
	2015	60	5,68	3,95	1,51	20,39		
	Total	473	5,61	4,48	0,17	28,13		
Girişimci faaliyette ilk aşama	2007	31	8,63	5,37	2,44	25,89	1,710	0,094
	2008	31	11,55	6,53	3,49	29,82		
	2009	42	10,29	6,83	3,51	33,67		
	2010	54	12,45	10,29	2,35	52,11		
	2011	49	11,43	6,54	3,65	34,99		
	2012	67	13,00	9,05	3,99	41,46		
	2013	69	13,69	8,59	3,43	39,91		
	2014	70	13,08	8,10	2,10	37,37		
	2015	60	13,22	8,19	2,93	38,55		
	Total	473	12,29	8,17	2,10	52,11		
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	2007	31	6,11	3,08	1,40	15,25	0,983	0,449
	2008	31	8,49	3,91	1,11	19,05		
	2009	42	7,69	4,41	1,42	21,95		
	2010	54	8,74	6,23	0,42	35,51		
	2011	49	6,99	4,59	1,57	30,11		
	2012	67	8,10	6,42	1,86	37,74		
	2013	69	8,56	6,17	1,71	36,09		
	2014	70	8,38	6,03	1,27	35,94		
	2015	60	8,40	5,63	1,41	27,78		
	Total	473	8,06	5,55	0,42	37,74		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, bireylerin girişimsel faaliyet göstergelerinin (tablodaki faktörler için), baz alınan senelere göre(2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 21: Girişimsel Faaliyet Motivasyonlarının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p	
Gerekliliği Süren Girişimci Faaliyetin Göreceli Yaygınlığı	2007	31	19,80	12,07	4,76	46,02	1,811	0,073
	2008	31	26,39	11,67	5,17	47,30		
	2009	42	25,39	11,48	6,59	46,69		
	2010	54	28,72	11,63	6,83	58,66		
	2011	49	25,10	12,16	4,32	61,34		
	2012	67	25,93	11,71	6,84	58,33		
	2013	69	25,02	11,87	4,00	60,98		
	2014	70	23,53	10,28	3,54	50,83		
	2015	60	24,61	9,90	9,22	52,06		
	Total	473	25,09	11,43	3,54	61,34		
İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı	2007	31	50,89	13,04	27,02	76,07	0,890	0,524
	2008	31	47,43	13,05	13,01	72,36		
	2009	42	48,31	12,02	20,37	78,92		
	2010	54	44,75	11,96	23,03	74,56		
	2011	49	47,10	14,22	9,82	73,10		
	2012	67	46,94	12,91	20,14	70,65		
	2013	69	47,00	13,24	18,38	76,03		
	2014	70	49,43	12,27	25,16	71,23		
	2015	60	48,64	12,06	24,04	75,86		
	Total	473	47,71	12,73	9,82	78,92		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, bireylerin girişimsel faaliyet motivasyonlarının (tablodaki faktörler için), baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$). Gerekliliği süren girişimci faaliyetin göreceli yaygınlığı ve gelişmeye dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı faktörlerinin, senelere göre değişiminde anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır.

Tablo 22: Çalışan Erkek ve Kadın İşgücü İçin Girişimsel Faaliyetlerin ANOVA Analizi

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu	2007	31	10,58	5,70	3,06	25,74	1,689	0,099
	2008	31	14,20	7,07	4,09	31,84		
	2009	42	12,34	7,19	4,48	37,84		
	2010	54	14,52	10,54	2,71	58,55		
	2011	49	14,08	7,46	4,57	41,40		
	2012	67	15,39	8,87	5,35	42,91		
	2013	69	15,90	8,38	4,82	39,48		
	2014	70	14,91	8,22	2,67	40,94		
	2015	60	15,41	8,52	2,86	40,48		
	Total	473	14,50	8,36	2,67	58,55		
Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu	2007	31	6,65	5,28	1,64	26,06	1,812	0,073
	2008	31	8,89	6,42	2,44	27,88		
	2009	42	8,12	6,78	0,71	29,97		
	2010	54	10,30	10,32	1,53	45,42		
	2011	49	8,62	6,20	1,73	28,05		
	2012	67	10,64	9,66	1,21	40,04		
	2013	69	11,51	9,11	2,07	40,74		
	2014	70	11,26	8,29	1,50	37,15		
	2015	60	11,09	8,23	2,85	36,77		
	Total	473	10,07	8,36	0,71	45,42		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, çalışan erkek ve kadın işgücü için girişimsel faaliyetlerinin (tablodaki faktörler için), baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 23: Melek Yatırımcı Oranının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	5,12	5,44	0,87	31,28	1,634	0,113
2008	31	4,61	2,77	0,68	11,60		
2009	42	4,23	3,26	0,88	18,58		
2010	54	6,85	5,60	0,89	26,29		
2011	49	5,20	3,20	0,66	16,11		
2012	67	6,18	4,72	0,68	25,92		
2013	69	6,18	4,77	1,22	25,59		
2014	70	5,75	4,13	0,17	25,23		
2015	60	5,81	4,33	1,17	27,57		
Total	473	5,70	4,43	0,17	31,28		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, melek yatırımcı oranının, baz alınan

senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 24: Girişimsel Faaliyetlerde Büyüme Beklentisinin ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	31,08	14,32	11,67	70,68	1,604	0,121
2008	31	26,34	9,54	6,25	45,99		
2009	42	27,17	15,27	4,88	79,73		
2010	54	23,96	11,49	3,74	62,03		
2011	49	27,51	11,86	2,86	53,91		
2012	67	26,50	11,78	1,74	62,74		
2013	69	23,82	12,78	1,18	58,91		
2014	70	23,68	12,25	5,87	61,99		
2015	60	24,43	12,34	4,24	57,92		
Total	473	25,59	12,50	1,18	79,73		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, girişimsel faaliyetlerde büyüme beklentisinin, baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 25: Girişimsel Faaliyetlerde Yeni Ürün Geliştirmenin ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	45,80	17,83	11,96	84,49	0,387	0,928
2008	31	44,50	17,95	16,34	86,66		
2009	42	44,11	17,30	14,91	89,63		
2010	54	40,69	14,97	13,14	84,72		
2011	49	43,89	17,10	10,54	90,18		
2012	67	44,43	16,71	1,31	87,64		
2013	69	43,17	16,66	1,21	84,73		
2014	70	42,86	15,89	7,56	89,03		
2015	60	44,86	15,13	12,48	88,74		
Total	473	43,65	16,37	1,21	90,18		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, girişimsel faaliyetlerde yeni ürün geliştirmenin, baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 26: Girişimsel Faaliyetlerde Uluslararasılaşmanın ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	18,28	11,18	4,04	50,34	1,200	0,297
2008	31	18,70	11,04	3,01	59,74		
2009	42	16,92	10,22	1,62	43,32		
2010	54	13,35	8,55	0,00	35,60		
2011	49	14,99	9,87	0,22	39,71		
2012	67	17,02	11,36	0,07	43,02		
2013	69	15,27	9,96	0,00	40,99		
2014	70	16,15	11,10	0,40	51,52		
2015	60	14,77	10,55	0,00	42,15		
Total	473	15,90	10,46	0,00	59,74		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, girişimsel faaliyetlerde uluslararasılaşmanın, baz alınan senelere göre (2007,2015) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p = * > \alpha = 0,05$).

Tablo 27: Girişimciler için Finansal Olanakların ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	2,88	0,48	1,91	3,85	5,059	0,000
2008	31	2,44	0,38	1,79	3,09		
2009	42	2,46	0,38	1,78	3,30		
2010	54	2,39	0,39	1,45	3,43		
2011	49	2,45	0,39	1,70	3,50		
2012	67	2,48	0,37	1,65	3,58		
2013	69	2,55	0,42	1,79	3,68		
2014	70	2,53	0,39	1,88	3,56		
Total	413	2,51	0,41	1,45	3,85		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, girişimciler için finansal olanakların, baz alınan senelerde anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna %95 güvenle ulaşılmıştır. Söz konusu senelerde girişimciler için sağlanan(olan) finansal olanaklar değişmektedir($p = ** < \alpha = 0,05$).

Tablo 28: Hükümet Politikalarının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p	
Devlet Destek ve Politikaları	2007	31	2,62	0,54	1,83	3,67	0,787	0,599
	2008	31	2,48	0,44	1,68	3,43		
	2009	42	2,51	0,54	1,65	4,32		
	2010	54	2,51	0,48	1,70	4,55		
	2011	49	2,49	0,46	1,72	3,49		
	2012	67	2,60	0,44	1,59	3,54		
	2013	69	2,58	0,46	1,85	3,65		
	2014	70	2,61	0,42	1,75	3,49		
	Total	413	2,56	0,46	1,59	4,55		
Vergiler ve bürokrasi	2007	31	2,50	0,66	1,45	3,99	0,812	0,578
	2008	31	2,26	0,45	1,56	3,19		
	2009	42	2,42	0,59	1,47	4,14		
	2010	54	2,34	0,48	1,43	3,42		
	2011	49	2,38	0,53	1,52	4,03		
	2012	67	2,44	0,50	1,49	4,04		
	2013	69	2,35	0,53	1,54	4,14		
	2014	70	2,45	0,57	1,46	3,98		
	Total	413	2,40	0,54	1,43	4,14		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, hükümet politikalarının, baz alınan senelere göre (2007,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği gözlenmiştir($p=* > \alpha=0.05$).

Tablo 29: Hükümetlerin Girişimciler için Uyguladıkları Politikaların ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	2,69	0,46	1,76	3,47	0,885	0,518
2008	31	2,51	0,48	1,63	3,53		
2009	42	2,60	0,48	1,66	3,48		
2010	54	2,51	0,47	1,66	3,71		
2011	49	2,57	0,47	1,57	3,63		
2012	67	2,61	0,45	1,72	3,61		
2013	69	2,61	0,46	1,54	3,67		
2014	70	2,67	0,44	1,60	3,68		
Total	413	2,60	0,46	1,54	3,71		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, hükümetlerin girişimciler için uyguladıkları politikaların, baz alınan senelere göre (2007,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p=* > \alpha=0,05$).

Tablo 30: Girişimcilik Eğitiminin ANOVA Analizi

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Temel okul Girişimci Eğitim ve öğretimi	2007	31	2,13	0,33	1,55	2,76	1,027	0,411
	2008	31	2,01	0,33	1,31	2,63		
	2009	42	2,03	0,33	1,47	2,93		
	2010	54	1,97	0,30	1,27	2,82		
	2011	49	2,02	0,32	1,37	2,88		
	2012	67	2,07	0,37	1,28	3,07		
	2013	69	2,09	0,37	1,37	3,06		
	2014	70	2,09	0,40	1,26	3,10		
	Total	413	2,05	0,35	1,26	3,10		
Vergiler ve bürokrasi	2007	31	2,88	0,26	2,21	3,43	1,011	0,423
	2008	31	2,78	0,30	1,79	3,32		
	2009	42	2,90	0,36	2,21	3,76		
	2010	54	2,83	0,32	2,11	3,58		
	2011	49	2,81	0,27	2,34	3,50		
	2012	67	2,80	0,31	1,82	3,45		
	2013	69	2,85	0,34	2,12	3,50		
	2014	70	2,89	0,30	2,22	3,53		
	Total	413	2,85	0,31	1,79	3,76		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, girişimcilik eğitiminin (tablodaki faktörler için), baz alınan senelere göre (2007,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p > \alpha = 0,05$).

Tablo 31: Araştırma ve Geliştirme Uygulamalarının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	2,56	0,42	1,81	3,38	1,753	0,095
2008	31	2,27	0,35	1,65	2,86		
2009	42	2,35	0,39	1,72	3,49		
2010	54	2,33	0,36	1,72	3,38		
2011	49	2,33	0,34	1,79	3,46		
2012	67	2,39	0,38	1,71	3,65		
2013	69	2,36	0,38	1,64	3,48		
2014	70	2,38	0,38	1,77	3,57		
Total	413	2,37	0,38	1,64	3,65		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, araştırma ve geliştirme uygulamalarının, baz alınan senelere göre (2007,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p > \alpha = 0,05$).

Tablo 32: Ticari ve Yasal Altyapı Uygulamalarının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	3,30	0,38	2,70	3,99	4,020	0,000
2008	31	2,92	0,31	2,26	3,58		
2009	42	3,06	0,35	2,40	3,83		
2010	54	2,95	0,33	2,16	3,66		
2011	49	3,02	0,31	2,20	3,89		
2012	67	3,02	0,30	2,41	3,79		
2013	69	3,02	0,33	2,11	3,85		
2014	70	3,02	0,33	2,15	3,90		
Total	413	3,03	0,34	2,11	3,99		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, ticari ve yasal altyapı uygulamalarının, 2007-2014 seneleri arasında anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. ($p=** < \alpha=0,05$). 2007 yılından 2014 yılına kadar ticari ve yasal altyapı uygulamalarında meydana gelen değişimin istatistiksel açıdan önemli olduğu %95 güvenle söylenebilir.

Tablo 33: Piyasa Özelliklerinin ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p	
İç Pazar Dinamikleri	2007	31	2,92	0,54	1,84	76,106	0,000	
	2008	31	2,97	0,52	2,23			4,40
	2009	42	2,97	0,51	1,84			4,25
	2010	54	2,98	0,48	1,91			4,06
	2011	49	3,01	0,45	1,93			4,15
	2012	67	3,07	0,47	2,17			4,19
	2013	69	3,09	0,46	1,97			4,09
	2014	70	2,96	0,48	2,06			4,04
	Total	413	3,01	0,48	1,84			4,40
İç Pazarın Açıklığı	2007	31	2,73	0,35	2,21	117,062	0,000	
	2008	31	2,47	0,29	1,94			3,11
	2009	42	2,56	0,33	1,85			3,36
	2010	54	2,46	0,29	1,74			3,07
	2011	49	2,51	0,35	1,60			3,33
	2012	67	2,60	0,33	2,08			3,61
	2013	69	2,59	0,33	1,76			3,39
	2014	70	2,63	0,34	1,69			3,44
	Total	413	2,57	0,33	1,60			3,65

Piyasa özelliklerinin oluşmasına etken olan iç pazar dinamikleri ve iç pazar açıklıkları faktörlerinin, araştırmaya katılan senelere göre, %95 güvenle, anlamlı bir farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır($p=** < \alpha=0.05$). Araştırma kapsamındaki senelerde, söz konusu faktörlerin senelere göre değiştiği gözlenmiştir.

Tablo 34: Fiziksel Altyapının ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	3,76	0,50	2,95	4,63	0,891	0,514
2008	31	3,54	0,41	2,74	4,30		
2009	42	3,70	0,46	2,77	4,65		
2010	54	3,62	0,47	2,28	4,55		
2011	49	3,73	0,44	2,70	4,70		
2012	67	3,70	0,50	2,28	4,70		
2013	69	3,70	0,48	2,28	4,69		
2014	70	3,74	0,48	2,36	4,82		
Total	413	3,69	0,47	2,28	4,82		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, fiziksel altyapının, baz alınan senelere göre (2007,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p=* > \alpha=0,05$).

Tablo 35: Kültür ve Sosyal Normların ANOVA Analizi

	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
2007	31	2,96	0,54	2,32	4,19	1,220	0,290
2008	31	2,74	0,44	2,15	3,91		
2009	42	2,89	0,45	2,21	4,18		
2010	54	2,75	0,49	2,06	3,97		
2011	49	2,74	0,41	1,88	3,72		
2012	67	2,80	0,45	1,98	4,25		
2013	69	2,85	0,45	1,89	3,92		
2014	70	2,85	0,40	2,02	3,75		
Total	413	2,82	0,45	1,88	4,25		

Araştırmada yapılan Anova analizine göre, kültür ve sosyal normların, baz alınan senelere göre (2007,..,2014) anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır($p=* > \alpha=0,05$).

3.2.3. Ülkelerin Gelir Düzeyine İlişkin Çıkarımlar

Yetişkin Nüfus Araştırması

Yukarıda söz etmiş olduğumuz yetişkin nüfus araştırma faktör ve değişkenlerinin girişimciliği ne derece önemle etkilediği incelenmektedir. Bağımsız değişkenin her grubunun aynı varyansa sahip olup olmadığı şeklindeki Anova varsayımını test etmek için, varyans homojenliğine yönelik Levene testi kullanılmaktadır. Levene istatistiği, 0.05 düzeyinde anlamlıysa, grupların eşit varyanslara sahip olduğu yönündeki hipotez reddedilmektedir. Anova, hangi grupların diğerlerinden farklı olduğunu göstermezken, yalnızca ortalamaların arasında bir farklılığın var olduğunu göstermektedir. Anova değerlerinde, önemli bir fark bulunduktan sonra, düzeyler arasındaki farkı incelemek için faktör üzerinde Post-Hoc testleri gerçekleştirilmektedir.

Eşit varyanslılık(varyans homojenliği) bulunduğu durumda Post-Hoc testlerinden Tukey testine bakılarak gruplar arasındaki fark incelenirken, eşit varyanslılık bulunmadığı durumlarda, uygulanan Post-Hoc testlerinden Dunnett-T3 ya da Tamhane-T2, düzeyler arasındaki farkı incelemek için kullanılmaktadır.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic		ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnnett T3 Test	Tukey Test		
							Levene Statistic	Levene Statistic (p)							
Faktör 1	Alınan Yetenekler	1	Yüksek Gelir	259	46,10	12,63	8,65	82,76							
		2	Üst Orta Gelir	150	55,72	15,52	18,87	87,93	4,00	0,01	41,84	0,00	3 ve 4 farklı değil	3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
		3	Alt Orta Gelir	53	62,90	13,48	23,63	89,05							
		4	Düşük Gelir	11	76,57	17,98	27,41	89,48							
		Total	473	51,74	15,52	8,65	89,48								
	Alınan Fırsatlar	1	Yüksek Gelir	259	36,34	16,06	2,85	75,84							
		2	Üst Orta Gelir	150	46,14	14,17	14,40	85,54	3,13	0,03	35,85	0,00	3 ve 4 farklı değil	3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
		3	Alt Orta Gelir	53	53,22	12,80	34,25	81,36							
		4	Düşük Gelir	11	67,93	19,40	14,39	81,10							
		Total	473	42,08	16,83	2,85	85,54								
	Başarısızlık Korkusu	1	Yüksek Gelir	258	35,60	8,68	11,59	61,58							
		2	Üst Orta Gelir	150	32,86	9,13	13,70	75,42	3,82	0,01	11,43	0,00	1 ve 3 ile 2 ve 3 farklı değil	1 ve 3 ile 2 ve 3 farklı değil	2 ve 3 farklı değil
		3	Alt Orta Gelir	53	31,77	12,11	10,43	72,01							
4		Düşük Gelir	11	21,11	8,69	12,37	38,11								
Total		472	33,96	9,57	10,43	75,42									
Girişimsel Teşebbüs	1	Yüksek Gelir	259	13,55	9,36	,98	50,36								
	2	Üst Orta Gelir	150	29,06	15,58	4,55	90,95	20,76	0,00	90,62	0,00	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 farklı değil	
	3	Alt Orta Gelir	53	33,80	15,65	6,31	68,83								
	4	Düşük Gelir	11	53,73	22,46	6,62	79,08								
	Total	473	21,67	16,01	,98	90,95									

Tablo 36

Faktör 1 değişkenlerine göre, tabloda yer alan Levene Testi(p) değerleri 0.05 düzeyinde anlamlı bulunmadığından, grupların eşit varyanslara sahip olduğu yönündeki hipotez reddedilir. Anova test istatistiklerine bakıldığında, Faktör 1 değişkenleri için, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında fark bulunduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Levene testlerinde ulaşılan sonuca göre, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmadığından, Post-Hoc testlerinden Tamhane testine bakılarak düzeyler arasındaki fark elde edilmektedir. Algılanan yetenekler değişkeni için, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamışken, yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyine sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu farklılığa, yüksek ve üst orta gelir düzeyindeki gelir ortalamalarının, diğer gelir düzeyindeki ortalamalardan daha düşük olmasının sebep olduğu gözlenmektedir. Algılanan fırsatlar değişkeni için de aynı durum söz konusudur. Başarısızlık korkusu değişkeni için, 1 ve 3 ile 2 ve 3 farklı değil sonucu çıkmıştır. Söz konusu gelirler arasında fark bulunmamışken, bu durumda meydana gelen farkı, 4. gelir grubunun oluşturduğu sonucuna ulaşılır. Gelir grubundaki ortalamalar incelendiğinde, 4.gelir grubundaki düşük gelire sahip ülkelerin ortalamasının 21,11 değeri ile grup içinde en düşük ve farklılığı oluşturan ekonomi düzeyi olduğu sonucuna ulaşılmaktadır Girişimsel teşebbüs değişkenindeki yüksek gelire sahip ülkelerin ortalama değeri diğer gelir gruplarından daha düşük olduğundan farklılığa sebep olduğu gözlenmektedir. Diğer gelir gruplarıyla karşılaştırıldığında yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerin ortalamasının bir hayli düşük olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic		ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnnett T3 Test	Tukey Test
							Levene Statistic	Levene Statistic (p)					
Faktör 2	İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	1	Yüksek Gelir	240	58,93	12,16	16,73	87,41	0,79	54,12	0,00	1 ve 4; 2 ve 4; 2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
		2	Üst Orta Gelir	146	73,07	11,16	39,28	96,16					
		3	Alt Orta Gelir	47	74,07	10,77	39,33	95,62					
		4	Düşük Gelir	6	73,10	17,92	37,97	88,25					
		Total	439	65,45	13,75	16,73	96,16						
	Yüksek Başarılı Girişimcilik	1	Yüksek Gelir	242	67,89	10,24	31,47	92,26	0,27	12,68	0,00	1 ve 4; 2 ve 4; 2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
		2	Üst Orta Gelir	146	72,33	9,89	44,98	93,94					
		3	Alt Orta Gelir	47	75,09	10,86	46,65	100,00					
		4	Düşük Gelir	6	82,68	14,96	53,52	95,29					
		Total	441	70,33	10,66	31,47	100,00						
	Girişimcilik için medya ligisi	1	Yüksek Gelir	238	55,00	12,15	19,22	84,57	0,79	39,73	0,00	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
		2	Üst Orta Gelir	146	68,40	12,73	38,10	88,00					
		3	Alt Orta Gelir	47	65,15	13,14	34,33	86,83					
4		Düşük Gelir	6	74,29	9,46	61,52	87,50						
Total		437	60,83	13,99	19,22	88,00							

Tablo37

Anova Test istatistiklerine bakıldığında, Faktör 2 değişkenleri için, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Yapılan Levene testlerinde ulaşılan sonuca göre, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmaktadır. Varyans homojenliği olduğundan dolayı Post-Hoc testlerinden Tukey testine bakılarak düzeyler arasındaki fark elde edilmektedir. İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik değişkenine bakıldığında; üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamışken; yüksek gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu farklılığa, yüksek gelir düzeyindeki gelir ortalamasının üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelir düzeyindeki gelir ortalamalarından daha düşük olmasının sebep olduğu gözlenmektedir. Diğer iki değişken olan, Girişimcilik için Medya ilgisi değişkeni ve Yüksek Başarılı Girişimcilik değişkeni için de aynı durum söz konusudur. Levene Testinin vermiş olduğu sonuçtan yola çıkılarak Tukey testi dikkate alınmaktadır. Bu doğrultuda, karşılaştırma yapıldığında ilk değişkendeki aynı durum bu değişkenler içinde ortaya çıkmaktadır. Gelir grubundaki ortalamalar incelendiğinde, yüksek gelir grubunda yer alan ülkelerin ortalamasının 55,00 olarak en düşük değerle Girişimcilik için Medya ilgisi değişkeninde yer aldığını görüyoruz. Üç değişkendeki yüksek gelire sahip ülkelerin ortalama değeri diğer gelir gruplarından daha düşük olduğundan farklılığa sebep olduğu gözlenmektedir.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic	Levene Statistic (p)	ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnett T3 Test	Tukey Test
Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı		259	5,36	3,03	1,30	16,61							
1	Yüksek Gelir	150	8,32	5,95	,76	25,89	29,94	0,00	25,12	0,00	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
2	Üst Orta Gelir	53	10,43	7,53	1,00	32,34							
3	Alt Orta Gelir	11	10,81	4,86	5,01	19,74							
4	Düşük Gelir	473	7,00	5,16	,76	32,34							
Total		473	7,00	5,16	,76	32,34							
Yeni İş Sahiplik Oranı		259	3,66	1,93	,44	11,05							
1	Yüksek Gelir	150	6,85	4,09	,17	20,66	62,70	0,00	89,51	0,00	3 ve 4 farklı değil	3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
2	Üst Orta Gelir	53	9,10	6,13	1,70	27,14							
3	Alt Orta Gelir	11	17,64	7,87	4,29	28,13							
4	Düşük Gelir	473	5,61	4,48	,17	28,13							
Total		473	5,61	4,48	,17	28,13							
Girişimci faaliyette ilk aşama		259	8,87	4,55	2,35	26,83							
1	Yüksek Gelir	150	14,80	8,31	2,10	39,86	32,59	0,00	59,57	0,00	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
2	Üst Orta Gelir	53	18,80	11,10	4,03	52,11							
3	Alt Orta Gelir	11	27,32	8,89	9,25	35,76							
4	Düşük Gelir	473	12,29	8,17	2,10	52,11							
Total		473	12,29	8,17	2,10	52,11							
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı		259	6,71	2,85	1,11	15,79							
1	Yüksek Gelir	150	8,67	5,76	,42	33,06	43,98	0,00	37,09	0,00	2 ve 3 farklı değil	2 ve 3 farklı değil	2 ve 3 farklı değil
2	Üst Orta Gelir	53	10,11	8,27	1,86	37,74							
3	Alt Orta Gelir	11	21,67	10,73	6,96	36,09							
4	Düşük Gelir	473	8,06	5,55	,42	37,74							
Total		473	8,06	5,55	,42	37,74							

Faktör 3

Tablo 38

Anova Test istatistiklerine bakıldığında, Faktör 3 değişkenleri için, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Levene testlerinde ulaşılan sonuca göre, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmadığından, Post-Hoc testlerinden Tamhane testine bakılarak düzeyler arasındaki fark elde edilmektedir. Yeni oluşan Girişimcilik Oranı değişkenine bakıldığında, üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamışken; yüksek gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu farklılığa, yüksek gelir düzeyindeki gelir ortalamasının üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelir düzeyindeki gelir ortalamalarından daha düşük olmasının sebep olduğu gözlenmektedir. Yüksek gelir düzeyi ortalamasıyla üst orta gelir düzeyi ortalaması nispeten daha yakın olsa da, diğer iki gelir düzeyinden oldukça farklı değer almaktadır. Üçüncü değişken olan Girişimci faaliyette ilk aşama değişkeni için de aynı durum mevcuttur, yüksek gelir düzeyindeki ülkelerin ortalaması diğer gelir gruplarının ortalamalarından oldukça düşük çıktığından yüksek gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. İkinci değişken olan Yeni İş Sahiplik Oranı değişkeninde, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olmamakla birlikte, yüksek gelir ve üst orta gelir ülkeleri ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık gözlenmektedir. Kurulan İşletme Sahiplik Oranı değişkenine bakıldığında ise, üst orta gelir ve alt orta gelir ortalamasına sahip ülkeler arasında bir farklılık mevcut değildir, diğer taraftan yüksek gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucu çıkmaktadır. Bu farklılık gelir düzeyi ortalamalarına bakıldığında açık bir şekilde görülmektedir. Yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerin ortalaması 6,71 olup diğer gelir düzeylerinden düşük olduğu gözlenmektedir, düşük gelir düzeyine sahip ülkelerin ortalamasının ise karşılaştırma yapıldığında bir hayli yüksek olduğu görülmektedir.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic	Levene Statistic (p)	ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnnett T3 Test	Tukey Test
Faktör 4	1	259	20,59	10,00	3,54	48,59	1,15	0,33	36,62	0,00	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
	2	150	30,08	11,09	5,42	61,34							
	3	53	31,27	9,21	15,01	52,98							
	4	11	33,15	11,94	18,88	49,81							
	Total	473	25,09	11,43	3,54	61,34							
Faktör 5	1	259	51,36	12,26	9,82	78,92	0,80	0,49	18,69	0,00	1 ve 4; 2 ve 4; 2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	1 ve 4; 2 ve 4; 2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	1 ve 4; 2 ve 4; 2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil
	2	150	43,93	12,23	13,01	75,86							
	3	53	40,76	10,56	22,90	62,21							
	4	11	46,93	12,00	29,42	69,22							
	Total	473	47,71	12,73	9,82	78,92							
Faktör 5	1	259	11,19	5,25	2,71	30,10	19,58	0,00	51,21	0,00	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
	2	150	16,90	8,47	2,67	41,40							
	3	53	20,81	10,95	4,78	58,55							
	4	11	29,06	8,95	10,74	39,29							
	Total	473	14,50	8,36	2,67	56,55							
Faktör 5	1	259	6,54	4,11	,71	23,68	51,43	0,00	61,40	0,00	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
	2	150	12,64	8,60	1,54	40,70							
	3	53	16,76	11,97	1,21	45,42							
	4	11	25,78	9,22	7,71	37,15							
	Total	473	10,07	8,36	,71	45,42							

Tablo 39

Faktör 4 için yapılmış olan Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Levene testlerinde ulaşılan sonuca göre, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmaktadır. Varyans homojenliği olduğundan dolayı Post-Hoc testlerinden Tukey testine bakılarak düzeyler arasındaki fark elde edilmektedir. Birinci değişken olan Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı, üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılammışken; yüksek gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu farklılığa, yüksek gelir düzeyindeki gelir ortalamasının üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelir düzeyindeki gelir ortalamalarından daha düşük olmasının sebep olduğu gözlenmektedir. İkinci değişken olan İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin Göreceli Yaygınlığı bakıldığında ise Tukey Testinin vermiş olduğu sonuç doğrultusunda ülkelerin gelir düzeyleri arasında kayda değer bir farklılığa ulaşılmamaktadır.

Faktör 5 için Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Levene testi sonuçları değerlendirildiğinde ise, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği görülmemektedir. Dolayısıyla, Post-Hoc testlerinden Tamhane testine bakılarak düzeyler arasındaki fark değerlendirilmektedir. Cinsiyet faktöründeki erkek popülasyon değişkenine bakıldığında, üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı gözükmektedir. Yüksek gelir düzeyine sahip ülke ortalamasının 11,19 değerini alıp diğer gelir düzeylerinden düşük kalarak anlamlı bir farklılık oluşturduğu tespit edilmektedir. İkinci değişken olan kadın popülasyon oranında da aynı durum geçerlidir. Tamhane testi kullanılarak, yüksek gelir düzeyindeki ortalamanın anlamlı bir farklılık oluşturduğu gözlenmektedir.

Faktör	Melek Yatırımcı	N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic		ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnett T3 Test	Tukey Test
							Statistic	Statistic (p)					
Faktör 6	1	259	4,51	2,65	,85	18,00	46,25	0,00	36,75	0,00	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3 ile 3 ve 4 farklı değil	hepsi farklı
	2	150	6,24	3,93	,17	24,81							
	3	53	7,90	7,02	,66	31,28							
	4	11	15,69	9,07	3,14	26,29							
	Total	473	5,70	4,43	,17	31,28							
Faktör 7	1	259	27,85	10,92	4,88	79,73	4,50	0,00	21,78	0,00	1 ve 2 ile 3 ve 4 farklı değil	1 ve 2 ile 3 ve 4 farklı değil	1 ve 2 ile 3 ve 4 farklı değil
	2	150	26,32	13,44	3,00	61,99							
	3	53	15,37	11,31	2,86	62,74							
	4	11	11,80	6,65	1,18	22,09							
	Total	473	25,59	12,50	1,18	79,73							
Faktör 8	1	259	45,48	13,91	11,33	90,18	12,16	0,00	4,14	0,01	hiçbiri farklı değil	hiçbiri farklı değil	1 ve 2; 1 ve 3; 2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
	2	150	42,54	19,35	1,21	86,66							
	3	53	40,42	16,22	10,54	70,41							
	4	11	31,37	19,65	14,85	66,39							
	Total	473	43,65	16,37	1,21	90,18							
Faktör 9	1	259	19,32	9,52	1,16	59,74	3,51	0,02	27,96	0,00	3 ve 4 farklı değil	3 ve 4 farklı değil	3 ve 4 farklı değil
	2	150	13,21	10,38	0,00	51,52							
	3	53	9,07	9,00	,22	42,15							
	4	11	5,22	3,70	,98	11,53							
	Total	473	15,90	10,46	0,00	59,74							

Tablo 40

Yukarıda yer alan tüm faktörler için, Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Aynı zamanda, tüm faktörlerin Levene istatistik testi sonuçlarına bakacak olursak, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmamaktadır. Bu sebeple tüm faktörler değerlendirilirken Tamhane testi sonuçları dikkate alınmaktadır. Melek Yatırımcı değişkeni için, üst orta gelir, alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamışken; yüksek gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Beklenti-olasılık değişkenine bakıldığında, yüksek ve üst orta gelir arasında ve alt orta gelir ile düşük gelir arasında anlamlı farklılık oluşmamıştır. Beklenti faktörünü baz aldığımızda ülkelerin gelir düzeyleri ortalamalarının toplamı 25,59 olarak hesaplanmıştır. Yenilik değişkeni içinde aynı yorumu yapmak mümkündür; ülkelerin gelir düzeylerine sahip ortalamalarda anlamlı bir farklılık meydana gelmemektedir. Dokuzuncu faktör olan Uluslararası Yönlendirme(oryantasyon), alt orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamışken; yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyindeki ülkelerin ortalamaları arasında farklılık olduğu görülmektedir. Bu farklılığın sebebi, yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyi ortalamalarının diğer iki gelir düzeyinden yüksek olmasıdır.

Ulusal Uzman Anketi

Bağımsız değişkenin her grubunun aynı varyansa sahip olup olmadığı şeklindeki Anova varsayımını test etmek için, varyans homojenliğine yönelik Levene İstatistik testi kullanılmaktadır. Levene istatistiği, 0.05 düzeyinde anlamlıysa, grupların eşit varyanslara sahip olduğu yönündeki hipotez reddedilmektedir. Anova, hangi grupların diğerlerinden farklı olduğunu göstermezken, yalnızca ortalamaların arasında bir farklılığın var olduğunu göstermektedir. Anova değerlerinde, önemli bir fark bulduktan sonra, düzeyler arasındaki farkı incelemek için faktör üzerinde Post-Hoc testleri gerçekleştirilmektedir.

Eşit varyanslılık(varyans homojenliği) bulunduğu durumda Post-Hoc testlerinden Tukey testine bakılarak gruplar arasındaki fark incelenirken, eşit varyanslılık bulunmadığı durumlarda, uygulanan Post-Hoc testlerinden Dunnett-T3 yada Tamhane-T2, düzeyler arasındaki farkı incelemek için kullanılmaktadır.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic	Levene Statistic (p)	ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnett T3 Test	Tukey Test
Boyut 1	Girişimcilik Finansmanı	1	2,58	0,40	1,65	3,85	1,24	0,29	6,60	0,00	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil	1 ve 4; 2 ve 3; 2 ve 4 ile 3 ve 4 farklı değil
		2	2,46	0,41	1,70	3,68							
		3	2,35	0,40	1,45	3,37							
		4	2,24	0,20	1,93	2,47							
		Total	413	2,51	0,41	1,45							
Boyut 2	Devlet Destek ve Politikaları	1	2,60	0,47	1,59	3,67	0,79	0,50	3,44	0,02	1 ve 3 farklı	1 ve 3 farklı	1 ve 3 farklı
		2	2,54	0,46	1,72	4,55							
		3	2,36	0,41	1,71	3,18							
		4	2,59	0,42	2,17	3,54							
		Total	413	2,56	0,46	1,59							
Boyut 3	Vergiler ve bürokrasi	1	2,48	0,59	1,45	4,14	7,88	0,00	4,47	0,00	1 ve 2 farklı	1 ve 2 farklı	1 ve 2 farklı
		2	2,27	0,47	1,43	4,14							
		3	2,37	0,34	1,84	3,16							
		4	2,29	0,49	1,78	3,09							
		Total	413	2,40	0,54	1,43							
Boyut 3	Hükümet Programları	1	2,75	0,45	1,72	3,71	2,18	0,09	23,35	0,00	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı
		2	2,45	0,40	1,54	3,49							
		3	2,30	0,39	1,66	3,13							
		4	2,39	0,32	2,02	3,04							
		Total	413	2,60	0,46	1,54							

Tablo 41

Tabloda yer alan tüm faktörler için, Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Girişimcilik finansmanı faktöründe Levene testlerinde ulaşılan sonuca göre, değişkenlerin gelir düzeyleri arasında varyans homojenliği bulunmaktadır. Varyans homojenliği olduğundan dolayı Post-Hoc testlerinden Tukey testine bakılarak düzeyler arasındaki fark elde edilmektedir. Tukey Test sonuçlarına göre, gelir düzeylerine göre ayrılmış olan ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Hem ortalamalarının hem de standart sapmalarının birbirlerine yakın olduğu gözlenmektedir. İkinci faktör olan Hükümet Politikalarından Devlet Destek ve Politikaları değişkenini incelediğimizde ise, Levene test sonucuna göre varyans homojenliği bulunduğundan Tukey testi açısından değerlendirilecek olduğunu görmekteyiz. Üst orta gelir ve düşük gelire sahip ülkelerin ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılmadığı görülmektedir. Bunun yanı sıra, yüksek gelir ve alt orta gelire sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer değişken olan Vergiler ve Bürokrasi'ye baktığımızda, varyans homojenliğinin olmadığını görmekteyiz bu nedenle Tamhane testi dikkate alınarak yorumlama yapılmalıdır. Yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyinde yer alan ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Diğer iki gelir düzeyinde ise bir Tamhane testi sonucuna göre ortalamalar arasında belirgin bir farklılık olmadığı görülmektedir. Hükümet programları faktöründe, Levene testine göre varyans homojenliği bulunmaktadır. Kullanılacak olan Tukey Test sonucuna göre, düşük gelir düzeyine sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılığa rastlanmamakla birlikte, diğer gelir düzeyleri kendi aralarında ortalamalar açısından anlamlı bir farklılık oluşturmaktadır.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic		ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Test	Dunnnett T3 Test	Tukey Test
							Levene Statistic (p)	Levene Statistic					
Boyut 4	1	229	2,09	0,37	1,37	3,10	2,65	0,05	3,71	0,01	1 ve 3 farklı	1 ve 3 farklı	
	2	132	2,03	0,30	1,37	2,77							
	3	43	1,91	0,39	1,27	3,06							
	4	9	2,07	0,35	1,26	2,42							
	Total	413	2,05	0,35	1,26	3,10							
Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi	1	229	2,85	0,30	2,21	3,76	2,20	0,09	1,14	0,33	Hiçbiri farklı değil	Hiçbiri farklı değil	
	2	132	2,84	0,32	2,12	3,58							
	3	43	2,79	0,38	1,79	3,40							
	4	9	2,99	0,17	2,69	3,18							
	Total	413	2,85	0,31	1,79	3,76							
Ar-Ge Transferi	1	229	2,51	0,37	1,64	3,65	2,12	0,10	30,38	0,00	1 ve 2; 1 ve 3 ile 1 ve 4 farklı	1 ve 2; 1 ve 3 ile 1 ve 4 farklı	
	2	132	2,23	0,33	1,71	3,32							
	3	43	2,13	0,31	1,65	2,89							
	4	9	1,98	0,18	1,72	2,22							
	Total	413	2,37	0,38	1,64	3,65							
Boyut 5	1	229	3,14	0,33	2,20	3,90	2,67	0,05	25,32	0,00	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	
	2	132	2,85	0,27	2,11	3,79							
	3	43	2,96	0,33	2,16	3,99							
	4	9	2,97	0,22	2,67	3,29							
	Total	413	3,03	0,34	2,11	3,99							
Boyut 6	1	229	3,14	0,33	2,20	3,90	2,67	0,05	25,32	0,00	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	1 ve 2 ile 1 ve 3 farklı	
	2	132	2,85	0,27	2,11	3,79							
	3	43	2,96	0,33	2,16	3,99							
	4	9	2,97	0,22	2,67	3,29							
	Total	413	3,03	0,34	2,11	3,99							

Tablo 42

Yukarıdaki tabloda 5. ve 6. Faktör için Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Dördüncü faktör olan Girişimcilik Eğitimi faktörüne bakıldığında Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretimi değişkeninde ki Anova değerine bakıldığında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır fakat Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi değişkeninde Anova sonucu 0,05 ten büyük olduğundan (bkz. $p=0,33 > \alpha=0.05$) gruplar arasındaki ortalamalar arasında anlamlı farklılık olmadığı gözlenmektedir. Bu sebeple Levene test sonucundan da hangi test grubuna bakılırsa bakılsın anlamlı bir farklılık çıkmayacağı aşikardır. Girişimcilik Eğitimi faktöründe diğer değişkene gelecek olursak; Levene testi sonucunda varyans homojenliği gözükmemektedir, Tukey testine bakıldığında ise yüksek gelir ve alt orta gelir düzeyindeki ortalamaların anlamlı bir farklılık oluşturduğu söylenebilmektedir. Ar-Ge Transferi faktöründe ise, Levene test sonucu ($p=0,10$) 0,05 ten büyük olduğundan varyans homojenliği görülmektedir. Önemlenecek olan Tukey test sonuçlarına göre ise, tüm gelir gruplarının kendi aralarında ayrı ayrı anlamlı bir farklılık oluşturduğu gözlenmektedir. Ticari ve Profesyonel Altyapı faktörü değerlendirildiğinde, varyans homojenliğinin varolduğu görülmektedir. Tukey test sonucuna göre, düşük gelir düzeyindeki ülkelerin ortalamasının diğer gelir düzeylerine göre anlamlı bir farklılık oluşturmadığı fark edilmektedir.

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	Levene Statistic	Levene Statistic(p)	ANOVA F	ANOVA p	Tamhane Testi	Dunnnett T3 Test	Tukey Test
Boyut 7	1	229	2,93	0,49	1,84	4,40	0,45	0,72	6,42	0,00	1 ve 2 ile 1 ve 4 farklı	1 ve 2 farklı	1 ve 2 farklı
	2	132	3,10	0,46	2,25	3,96							
	3	43	3,01	0,44	2,17	3,92							
	4	9	3,44	0,50	2,24	3,91							
	Total	413	3,01	0,48	1,84	4,40							
Boyut 8	1	229	2,64	0,34	1,92	3,65	4,73	0,00	11,75	0,00	1 ve 2 farklı	1 ve 2 farklı	1 ve 2 farklı
	2	132	2,44	0,32	1,60	3,33							
	3	43	2,57	0,24	2,10	3,12							
	4	9	2,66	0,15	2,37	2,84							
	Total	413	2,57	0,33	1,60	3,65							
Boyut 9	1	229	3,89	0,40	2,82	4,82	1,07	0,36	41,34	0,00	2 ve 3 farklı değil	2 ve 3 farklı değil	1 ve 2; 1 ve 3 ile 1 ve 4 farklı
	2	132	3,45	0,44	2,28	4,63							
	3	43	3,51	0,43	2,28	4,07							
	4	9	3,13	0,25	2,66	3,37							
	Total	413	3,69	0,47	2,28	4,82							
Boyut 9	1	229	2,78	0,49	1,88	4,25	2,61	0,05	1,95	0,12	Hiçbiri farklı değil	Hiçbiri farklı değil	Hiçbiri farklı değil
	2	132	2,88	0,40	2,06	3,90							
	3	43	2,84	0,36	2,10	3,55							
	4	9	3,00	0,38	2,41	3,48							
	Total	413	2,82	0,45	1,88	4,25							

Tablo43

Yukarıdaki tabloda yer alan 7 ve 8. Faktörlerde Anova Test istatistiklerine bakıldığında, ($p=0.00 < \alpha=0.05$)* tüm gelir düzeyleri arasındaki ortalamalarının arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Kültürel ve sosyal normlar faktöründe Anova (p) değerine bakıldığında 0,05 ten büyük olduğundan (bkz. $p=0,12 > \alpha=0.05$) gruplar arasındaki ortalamalar arasında anlamlı farklılık olmadığı gözlenmektedir. Bu sebeple Levene test sonucundan da hangi test grubuna bakılırsa bakılsın anlamlı bir farklılık çıkmayacağı görülmektedir. İç Pazar Dinamikleri değişkeni değerlendirildiğinde, Levene testine göre varyans homojenliği mevcuttur ve değişken Tukey testi dikkate alınarak incelendiğinde yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyi ortalamalarında anlamlı farklılıkların olduğu görülmektedir. Tukey testine göre, diğer iki gelir düzeyinde anlamlı bir farklılıktan söz edilmemektedir. İç Pazarın Açıklığı değişkeninde ise, varyans homojenliği görülmemektedir. Bu sebeple değişken Tamhane testi tercih edilerek sonuçlandırılacaktır. Tamhane testine göre, yüksek gelir ve üst orta gelir düzeyine sahip ülkelerin ortalamalarında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Fiziksel Hizmetler Altyapısı değişkenine baktığımızda, Levene testine göre varyans homojenliği bulunmaktadır. Tukey testi kullanılarak, tüm gelir grubu ülkelerinin ortalamalarında anlamlı farklılık olduğu gözlenmektedir.

3.2.4. Ülkelerin İktisadi Gelişimine İlişkin Çıkarımlar

Yetişkin Nüfus Araştırması

Tablo 44

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları 1	Yenilik Odaklı	184	42,10	10,32	9,00	75,26	120,14	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	54,00	14,17	8,65	82,76		
	Faktör Odaklı	85	67,20	13,38	23,63	89,48		
	Total	473	51,74	15,52	8,65	89,48		
Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları 2	Yenilik Odaklı	184	35,61	16,01	5,92	81,30	63,37	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	41,43	14,00	2,85	73,06		
	Faktör Odaklı	85	57,64	14,86	27,68	85,54		
	Total	473	42,08	16,83	2,85	85,54		
Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları 3	Yenilik Odaklı	184	36,97	7,85	16,79	61,58	16,69	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	32,47	8,93	11,59	75,42		
	Faktör Odaklı	84	30,99	12,43	10,43	72,01		
	Total	472	33,96	9,57	10,43	75,42		
Bireyin Girişimcilikle İlgili Kişisel Algıları 4	Yenilik Odaklı	184	10,73	6,58	2,41	50,36	185,38	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	23,65	12,33	2,23	57,21		
	Faktör Odaklı	85	40,61	18,53	,98	90,95		
	Total	473	21,67	16,01	,98	90,95		
Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları 1	Yenilik Odaklı	169	56,71	11,62	17,93	83,60	80,97	0,00
	Verimlilik Odaklı	193	69,43	12,43	16,73	96,16		
	Faktör Odaklı	77	74,62	10,29	39,33	92,45		
	Total	439	65,45	13,75	16,73	96,16		
Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları 2	Yenilik Odaklı	171	69,63	9,32	47,78	89,55	26,05	0,00
	Verimlilik Odaklı	193	68,00	10,81	31,47	93,94		
	Faktör Odaklı	77	77,70	9,91	46,65	100,00		
	Total	441	70,33	10,66	31,47	100,00		
Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları 3	Yenilik Odaklı	167	57,14	12,88	25,50	87,07	14,07	0,00
	Verimlilik Odaklı	193	61,62	14,31	19,22	88,00		
	Faktör Odaklı	77	66,87	13,20	34,33	87,50		
	Total	437	60,83	13,99	19,22	88,00		
Girişimci Faaliyet Göstergeleri 1	Yenilik Odaklı	184	4,28	1,93	1,30	11,38	70,25	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	7,74	4,80	,76	25,89		
	Faktör Odaklı	85	11,09	7,17	1,00	32,34		
	Total	473	7,00	5,16	,76	32,34		
Girişimci Faaliyet Göstergeleri 2	Yenilik Odaklı	184	3,19	1,27	,44	8,50	105,35	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	5,84	3,52	,17	20,41		
	Faktör Odaklı	85	10,27	6,66	1,70	28,13		
	Total	473	5,61	4,48	,17	28,13		
Girişimci Faaliyet Göstergeleri 3	Yenilik Odaklı	184	7,35	2,76	2,35	19,48	118,72	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	13,29	6,70	2,10	35,97		
	Faktör Odaklı	85	20,61	11,14	4,66	52,11		
	Total	473	12,29	8,17	2,10	52,11		
Girişimci Faaliyet Göstergeleri 4	Yenilik Odaklı	184	6,87	2,78	1,27	15,79	18,10	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	7,89	5,30	,42	33,06		
	Faktör Odaklı	85	11,07	8,71	1,57	37,74		
	Total	473	8,06	5,55	,42	37,74		

Tablo 45

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon 1	Yenilik Odaklı	184	17,83	8,58	3,54	44,60	85,30	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	28,80	10,91	5,42	61,34		
	Faktör Odaklı	85	31,88	9,54	8,13	52,98		
	Total	473	25,09	11,43	3,54	61,34		
Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon 2	Yenilik Odaklı	184	54,27	11,59	18,38	78,92	48,08	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	43,77	11,90	9,82	75,86		
	Faktör Odaklı	85	42,97	10,97	22,90	74,56		
	Total	473	47,71	12,73	9,82	78,92		
Cinsiyet 1	Yenilik Odaklı	184	9,41	3,34	2,71	23,27	119,21	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	15,55	7,10	2,67	39,48		
	Faktör Odaklı	85	22,97	10,70	6,43	58,55		
	Total	473	14,50	8,36	2,67	58,55		
Cinsiyet 2	Yenilik Odaklı	184	5,23	2,38	1,50	15,62	102,32	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	11,09	6,73	1,54	32,79		
	Faktör Odaklı	85	18,10	12,32	,71	45,42		
	Total	473	10,07	8,36	,71	45,42		
Melek Yatırımcı	Yenilik Odaklı	184	3,96	1,70	,85	8,78	75,25	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	5,42	3,17	,17	18,00		
	Faktör Odaklı	85	10,14	7,27	,66	31,28		
	Total	473	5,70	4,43	,17	31,28		
Beklenti	Yenilik Odaklı	184	26,80	11,02	4,88	75,95	7,16	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	26,41	12,86	2,86	70,68		
	Faktör Odaklı	85	21,02	13,72	1,18	79,73		
	Total	473	25,59	12,50	1,18	79,73		
Yenilik	Yenilik Odaklı	184	46,66	10,83	17,22	84,49	10,32	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	43,67	19,82	1,21	90,18		
	Faktör Odaklı	85	37,09	15,40	10,54	71,93		
	Total	473	43,65	16,37	1,21	90,18		
Uluslararası Yönlendirme	Yenilik Odaklı	184	20,16	8,99	5,54	59,74	34,19	0,00
	Verimlilik Odaklı	204	14,45	10,84	0,00	51,52		
	Faktör Odaklı	85	10,18	8,75	,22	40,68		
	Total	473	15,90	10,46	0,00	59,74		

Yetişkin nüfus araştırmasında ki tüm değişkenlerde Anova (p) ler 0,05 ten küçük olduğu için ortalamalar arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır.

Ulusal Uzman Anketi

Tablo 46

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Girişimciler için Finansman	Yenilik Odaklı	162	2,70	0,42	1,65	3,85	31,67	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,39	0,34	1,78	3,58		
	Faktör Odaklı	75	2,38	0,41	1,45	3,42		
	Total	413	2,51	0,41	1,45	3,85		
Devlet Destek ve Politikaları	Yenilik Odaklı	162	2,71	0,47	1,59	3,67	15,66	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,47	0,40	1,65	4,32		
	Faktör Odaklı	75	2,43	0,51	1,71	4,55		
	Total	413	2,56	0,46	1,59	4,55		
Vergiler ve bürokrasi	Yenilik Odaklı	162	2,63	0,59	1,50	4,14	30,06	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,25	0,45	1,43	3,95		
	Faktör Odaklı	75	2,22	0,40	1,45	3,42		
	Total	413	2,40	0,54	1,43	4,14		
Hükümet Programları	Yenilik Odaklı	162	2,88	0,43	1,72	3,71	82,72	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,49	0,34	1,78	3,39		
	Faktör Odaklı	75	2,23	0,41	1,54	3,49		
	Total	413	2,60	0,46	1,54	3,71		
Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretimi	Yenilik Odaklı	162	2,16	0,37	1,37	3,10	12,58	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,00	0,29	1,41	2,87		
	Faktör Odaklı	75	1,96	0,38	1,26	3,06		
	Total	413	2,05	0,35	1,26	3,10		
Okul sonrası girişimcilik eğitimi ve öğretimi	Yenilik Odaklı	162	2,85	0,31	2,21	3,76	4,45	0,01
	Verimlilik Odaklı	176	2,88	0,27	2,27	3,58		
	Faktör Odaklı	75	2,75	0,38	1,79	3,40		
	Total	413	2,85	0,31	1,79	3,76		

Tablo 47

		N	Ort.	Std. S.	Min.	Max.	ANOVA F	ANOVA p
Ar-Ge Transferi	Yenilik Odaklı	162	2,63	0,34	1,95	3,65	105,25	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,25	0,28	1,64	2,96		
	Faktör Odaklı	75	2,08	0,31	1,65	2,89		
	Total	413	2,37	0,38	1,64	3,65		
Ticari ve Profesyonel Altyapı	Yenilik Odaklı	162	3,20	0,35	2,20	3,89	42,63	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,94	0,25	2,35	3,90		
	Faktör Odaklı	75	2,87	0,32	2,11	3,99		
	Total	413	3,03	0,34	2,11	3,99		
İç Pazar Dinamikleri	Yenilik Odaklı	162	2,94	0,47	1,84	4,40	4,62	0,01
	Verimlilik Odaklı	176	3,01	0,51	1,91	4,15		
	Faktör Odaklı	75	3,14	0,39	2,24	3,91		
	Total	413	3,01	0,48	1,84	4,40		
İç Pazarın Açıklığı	Yenilik Odaklı	162	2,73	0,34	1,92	3,65	36,39	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	2,46	0,26	1,85	3,13		
	Faktör Odaklı	75	2,47	0,33	1,60	3,12		
	Total	413	2,57	0,33	1,60	3,65		
Fiziksel Hizmetler Altyapısı	Yenilik Odaklı	162	3,98	0,40	2,82	4,82	78,16	0,00
	Verimlilik Odaklı	176	3,59	0,38	2,44	4,40		
	Faktör Odaklı	75	3,32	0,45	2,28	4,26		
	Total	413	3,69	0,47	2,28	4,82		
Kültürel ve sosyal normlar	Yenilik Odaklı	162	2,87	0,54	1,88	4,25	3,08	0,05
	Verimlilik Odaklı	176	2,76	0,37	1,89	3,80		
	Faktör Odaklı	75	2,85	0,38	2,10	3,55		
	Total	413	2,82	0,45	1,88	4,25		

Ulusal uzman anketindeki tüm değişkenlerde Anova(p) ler 0,05 ten küçük olduğu için ortalamalar arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır. Sadece kültürel ve sosyal normlar açısından bakıldığında ülkelerin ekonomi sınıflandırılması açısından anlamlı bir farklılık yoktur.

3.2.5. Girişimciliğin Etki-Tepki Analizi
3.2.5.1. Girişimciliğin Etki-Tepki Analizi: Ülkelerin Gelir Düzeyine Göre

	Girişimciler için Finansman				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları				
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	
Faktör 1	Algılanan Yetenekler				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları				
		Yüksek Gelir	229	(-)*		229	(+)*		229	(-)*		229	(-)*		229	(-)*	
		Üst Orta Gelir	132	(-)*		132	(-)*		132	(-)*		132	(-)*		132	(-)*	
		Alt Orta Gelir	43	(-)*		43	(-)		43	(-)*		43	(-)*		43	(-)*	
		Düşük Gelir	9	(-)*		9	(-)*		9	(-)*		9	(-)*		9	(-)*	
		Tüm Örneklem	413	(-)		413	(-)*		413	(-)*		413	(-)*		413	(-)*	
		Algılanan Fırsatlar				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları			
		Yüksek Gelir	229	(+)*		229	(+)		229	(+)*		229	(+)*		229	(+)*	
		Üst Orta Gelir	132	(-)*		132	(-)		132	(-)		132	(-)		132	(-)	
		Alt Orta Gelir	43	(-)*		43	(-)		43	(-)		43	(-)		43	(-)	
		Düşük Gelir	9	(-)*		9	(-)*		9	(-)		9	(-)		9	(-)*	
		Tüm Örneklem	413	(-)		413	(-)		413	(+)		413	(-)		413	(-)	
	Başarısızlık Korkusu				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları				
	Yüksek Gelir	228	(-)		228	(+)		228	(-)		228	(-)		228	(-)		
	Üst Orta Gelir	132	(+)*		132	(+)		132	(+)		132	(+)		132	(+)		
	Alt Orta Gelir	43	(+)*		43	(+)		43	(-)		43	(-)		43	(-)		
	Düşük Gelir	9	(+)		9	(+)		9	(+)		9	(+)		9	(+)		
	Tüm Örneklem	412	(+)*		412	(+)		412	(+)		412	(+)		412	(+)		
	Girişimsel Teşebbüs				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları				
	Yüksek Gelir	229	(-)*		229	(-)		229	(-)*		229	(-)*		229	(-)*		
	Üst Orta Gelir	132	(-)*		132	(-)		132	(-)		132	(-)		132	(+)		
	Alt Orta Gelir	43	(-)		43	(+)		43	(-)*		43	(-)		43	(-)		
	Düşük Gelir	9	(-)		9	(-)*		9	(-)*		9	(-)*		9	(-)*		
	Tüm Örneklem	413	(-)*		413	(-)*		413	(-)*		413	(-)*		413	(-)*		

Tablo 48

Tablo 48; Girişimciler için finansman faktörüne bakıldığında, dört farklı değişkenden başarısızlık korkusu hariç diğerlerinde negatif yönlü nedensellik bulunmaktadır. Sonuçlar ters orantılı ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Başarısızlık korkusu değişkeninde ise, pozitif yönlü nedensellik vardır. Finansman faktörü arttıkça başarısızlık korkusunda artmaktadır.Devlet destek ve politikalarına baktığımızda da finansman faktöründeki aynı durumu görmekteyiz. Yalnızca başarısızlık korkusu değişkeninde pozitif yönlü nedensellik yer almaktadır. Vergiler ve bürokratik yapı açısından incelediğimizde, algılanan yetenekler ve girişimsel teşebbüs değişkenleri için negatif yönlü ilişki bulunduğu görülmektedir. Algılanan fırsatlarda negatif çoğunlukta gözükmesine rağmen pozitif yönlü ve anlamlı bir sonuç gözükmemektedir. Başarısızlık korkusu ise genel anlamda pozitif nedensellik içermektedir. Hükümet programları faktöründe ise, başarısızlık korkusu yine pozitif yönlü bir ilişki çizmektedir. Algılanan fırsat değişkeninde düşük gelir sahibi ülkeler açısından negatif anlamlı sonuç gözükürken, yüksek gelirli ülkelerde pozitif anlamlı sonuç yer almaktadır.

Tablo 49; Temel okul girişimcilik eğitimi arttıkça girişimsel teşebbüs ve algılanan yetenekler azalmaktadır; aralarında negatif yönlü ilişki bulunmaktadır. Diğer iki değişkene bakıldığında ise pozitif yönlü nedensellik ve doğru orantı içermektedir. Okul sonrası girişimcilik eğitimi açısından başarısızlık korkusu negatif yönlü görülmektedir, istatistiksel açıdan anlamlı sonuç içermektedir. Diğer üç değişken için pozitif yönlü nedensellik içerdiği söylenebilir. Sadece algılanan fırsatlar açısından istatistiksel yönden anlamlı değerler görülmüştür.Ar-Ge faktörü ise, başarısızlık korkusu hariç diğer değişkenlerde negatif yönlü bir ilişki gözlenmektedir. Ar-Ge çalışmaları arttıkça başarısızlık korkusunda on apararrel olarak artmaktadır, dolayısıyla aralarında doğru orantılı bir ilişki vardır.Ticari ve profesyonel altyapı faktörü artarken girişimsel teşebbüs ve algılanan yetenekler azalmaktadır.Bu sebeple aralarında negatif yönlü ters orantılı ilişki bulunmaktadır. Başarısızlık korkusu genelde doğru orantılı olduğu gibi, bu faktör analizinde de pozitif yönlü çıkararak anlamlı bir sonuç oluşturmaktadır.

	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Ar-Ge Transferi				Ticari ve Profesyonel altyapı			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 1	Algılanan Yetenekler				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir			
	229	(-)*	(-)	(-)	229	(+)	(+)	(+)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)
	132	(-)	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	43	(+)	(+)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	413	(-)*	(-)	(+)	413	(+)	(+)	(+)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)
	Algılanan Fırsatlar				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir			
	229	(+)*	(+)	(+)	229	(+)*	(+)	(+)	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)*	(+)	(+)
	132	(+)	(+)	(+)	132	(+)*	(+)	(+)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)
	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	413	(+)*	(+)	(+)	413	(+)*	(+)	(+)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)
	Başarısızlık Korkusu				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir			
	228	(-)	(+)	(-)	228	(-)*	(-)	(-)	228	(+)	(+)	(+)	228	(+)	(+)	(+)
	132	(+)	(+)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(+)*	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)
	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)*	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)
9	(-)	(-)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	
412	(+)	(+)	(-)*	412	(-)*	(-)	(-)	412	(+)*	(+)	(+)	412	(+)*	(+)	(+)	
Girişimsel Teşebbüs				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir				Yüksek Gelir				
229	(-)*	(+)	(+)	229	(+)	(+)	(+)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)	
132	(+)	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)	
43	(+)	(+)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	
9	(+)	(+)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	
413	(-)*	(+)	(+)	413	(+)	(+)	(+)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	

Tablo 49

Tablo 50 için; İç Pazar dinamikleri artarken, başarısızlık korkusu da artmaktadır. Aralarında doğru orantılı bir ilişki olup, istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar çıkarmaktadır. Girişimsel teşebbüs açısından baktığımızda ise pozitif yönünün fazla olduğu görülmekte fakat bunların beta değerleri anlamlı sonuçlar olmadığını göstermektedir. Bu sebeple üst orta gelir düzeyinde negatif anlamlı yönde ilişki olduğu söylenebilir. İç Pazar açıklığı arttıkça algılanan yetenekler ve girişimsel teşebbüs azalmaktadır. Algılanan fırsatlar ve başarısızlık korkusu yönünden pozitif ilişki olduğu görülmektedir. Fiziksel hizmetler altyapısına bakıldığında, yalnızca başarısızlık korkusu pozitif yönlü gözlenmektedir. Bu da fiziksel hizmet altyapısının artmasıyla başarısızlık korkusunun paralel yönde arttığını gösterir. Kültürel ve sosyal normlar değerlendirildiğinde, sadece algılanan yetenekler yönünden negatif yönde bir nedensellik olduğu görülmektedir. Bu istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç göstermese de korelasyon ve beta katsayılarının eksi yönlü işarete sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 51'e göre girişimcilikle ilgili toplumsal değer algıları yönünden faktörlerle analiz yapıldığında şu sonuçlara ulaşılmaktadır; finansman faktöründe istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik negatif yönlü ve anlamlıdır. Diğer iki değişken içinse pozitif yönlü bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç gözükmemektedir. Devlet destek ve politikaları arttığında istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik azalmaktadır, aralarında ters yönlü ilişki mevcuttur. Diğer iki değişkenle pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki içerisindedir. Vergiler yönünden bakıldığında ise, girişimcilik için medya ilgisi pozitif yönlüdür, istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik ise negatif yönlü nedensellik içermektedir.

Tablo 52'ye göre, temel okul girişimcilik eğitimi arttıkça istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik azalmaktadır. Aralarında negatif yönlü ilişki bulunmakla beraber ters orantı olduğu anlaşılmaktadır. İstatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer iki değişken için pozitif yönlü bir analiz gözlenmektedir. Okul sonrası girişimcilik eğitimine bakıldığında ise, yüksek başarılı girişimcilik değişkeni negatif yönlü nedenselliğe sahiptir. Diğer iki değişken pozitif yönde ilerlemektedir. Ar-Ge değişkeninde istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik değişkeni negatif yönlü ve ters orantılıdır. Diğer iki değişkende çoğunlukla pozitif yönlü bir nedensellik görülmektedir. Ticari altyapıya bakıldığında ise anlamlı farklılık olarak girişimcilik üzerinde medya ilgisi ve yüksek başarılı girişimcilik negatif yönlü yer almaktadır.

	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 1	Algılanan Yetenekler				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)	(-)	(-)
	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(-)	(-)	(-)
	43	(-)	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)*	(-)*	43	(-)	(-)	(-)
	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)	(-)	(-)
	Algılanan Fırsatlar				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)*	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*
	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(+)	(+)	(+)	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(+)*	(+)*	(+)*
	43	(-)	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)*	(-)*	43	(-)	(-)	(-)
9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	
413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(+)	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	
Başarısızlık Korkusu				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar				
228	(+)*	(+)*	(+)*	228	(+)	(+)	(+)	228	(-)	(-)	(-)	228	(-)	(-)	(-)	
132	(+)*	(+)*	(+)*	132	(+)	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)	132	(+)*	(+)*	(+)*	
43	(+)	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	
9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	
412	(+)*	(+)*	(+)*	412	(+)	(+)	(+)	412	(+)*	(+)*	(+)*	412	(+)	(+)	(+)	
Girişimsel Teşebbüs				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar				
229	(-)	(-)	(-)	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)	(-)	(-)	229	(+)	(+)	(+)	
132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(+)	(+)	(+)	
43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)*	(-)*	43	(-)	(-)	(-)	
9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	
413	(+)	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(+)	(+)	(+)	

Tablo 50

Tablo 53'e göre İç pazar dinamikleri, iç pazar açıklığı ve fiziksel hizmetler altyapısı arttıkça istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik değişkeni azalmakta diğer iki değişken artmaktadır. Bu hem ters orantı hem doğru orantı olduğunun göstergesidir. Sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır. Genel anlamıyla, girişimcilikle ilgili toplumsal değer algıları olarak değerlendirildiğinde pozitif yönlü bir ilişki var demektir. Kültürel ve sosyal normlara bakıldığında, istenilen kariyer seçimi olarak girişimcilik daha çok pozitif yönlü bilgi içermekte olup hiçbir sonuç anlamlı değildir. Diğer iki değişken için ise, pozitif yönlü nedensellik ilişkisi vardır.

Tablo 54 için, Girişimci Faaliyet Göstergeleri olan Faktör 3 e bakıldığında içerdiği 4 değişken açısından bağımsız faktörler üzerinden ayrı ayrı değerlendirildiğinde ortak bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Tüm bağımsız faktörler için, Yeni oluşan Girişimcilik Oranı, Yeni İş Sahiplik Oranı, Girişimci faaliyette ilk aşama ve Kurulan İşletme Sahiplik Oranı değişkenlerinin tümünde negatif yönlü bir nedensellik ilişkisi görülmektedir. Negatif yönlü ilişki, ters orantılı analizi sağlamaktadır. Çıkan sonuçların çoğu istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 55'e göre, Temel okul girişimcilik eğitimi arttıkça, Yeni oluşan Girişimcilik Oranı ve Kurulan İşletme Sahiplik Oranı değişkenleri azalmaktadır. Aralarında ters orantılı bir ilişki bulunan faktörlerin, sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır. Girişimci faaliyette ilk aşamada ise negatif katsayıdır fakat anlamlı sonuçlar olduğunu söyleyemeyiz. Yeni İş Sahiplik Oranı açısından bakıldığında ise, alt orta gelir grubunun pozitif anlamlı olduğu ve üst orta gelir grubuna bakıldığında negatif anlamlı olduğu görülmektedir. Okul Sonrası Girişimcilik Eğitiminde yalnızca, Kurulan İşletme Sahiplik Oranı değişkeni çoğunlukla negatif yönlüdür fakat anlamlılık açısından değerlendirilememektedir. Ar-Ge transferi ve Ticari altyapı değişkenlerine bakıldığında ise ikisinde de Girişimci Faaliyet Göstergeleri olan Faktör 3 ile negatif yönlü bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. Pozitif işaretliler olmasına karşın, negatif yönlü sonuçlar anlamlılık içermektedir.

Tablo 56 için, İç Pazar dinamikleri arttığında Yeni İş Sahiplik Oranı ve Kurulan İşletme Sahiplik Oranı değişkenleri de düzenli şekilde artmaktadır. Pozitif yönlü ilişkiye sahip olduklarından doğru orantılı ve anlamlı bir sonuç gözlenmektedir. Diğer iki değişken için negatif yönlü ilişki söz konusudur. İç Pazarın açıklığı ve Fiziksel hizmetler altyapısı değişkenleri için durum aynıdır; yalnızca Kurulan

İşletme Sahiplik Oranı değişkenleri pozitif yönlüdür. Geri kalan değişkenler negatif yönlü bir ilişki izlemektedir. Kültürel ve sosyal normlar faktör 3 cinsinden tamamiyle pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 57 için, Faktör 4, Girişimci Faaliyet İçin Motivasyon önemli bir etkidir. Girişimciler için finansman, Devlet destek ve politikaları, vergiler ve bürokrasi ve hükümet programları hepsi ortak bir değere ulaşmışlardır. Genel olarak analize bakıldığında Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin motivasyon grubu için negatif yönlü, İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin motivasyon grubu değişkeni için pozitif yönlü nedensellik içerdiği görülmektedir. Faktörler arttıkça, İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivitenin grubunda motivasyon değeri de artmaktadır. Faktörler arttıkça, Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivitenin grubundaki motivasyon değeri azalmaktadır. Değerler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 58’de Faktör 4 e bakıldığında, temel okul girişimcilik eğitimi, okul sonrası girişimcilik eğitimi ve Ar-Ge Transferi aynı yöndedir. Bu değişkenler ile Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite arasında negatif yönlü ilişki mevcuttur. Ters orantılı olmakla birlikte, bulunan sonuçlar anlamlıdır. İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite açısından bu üç faktör pozitif yönlü ve doğru orantılıdır. Ticari ve profesyonel altyapı incelendiğinde, Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite negatif yönlü nedensellik içermektedir, İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite ise pozitif yönlü nedensellik içermektedir. Değerler anlamlılık içermektedir.

Tablo 59 için, iç pazar açıklığı, fiziksel hizmetler altyapısı, kültürel ve sosyal normlar değişkenleri İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite için pozitif yönlü ilişkilidir. Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite negatif yönlü ve ters orantılıdır. İç Pazar dinamikleri genel olarak pozitif yönlü ilişkilidir. İkinci değişkende anlamlılık içeren bir hesaplama bulunmamaktadır.

Tablo 60’a göre, Cinsiyet faktörüne gelecek olursak, tüm bağımsız faktörler için yorum aynıdır; Erkek nüfusu değişkeninde negatif yönlü bir ilişki vardır. İki faktör arası ters orantılıdır. Analizde İstatistiksel olarak anlamlılık vardır. Kadın nüfusu değişkeninde de negatif yönlü bir ilişki vardır. Ters orantı olması bir yana değerlerde anlamlılık vardır.

Faktör 2	Girişimciler için Finansman				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
İstenilen Karriyer Seçimi Olarak Girişimcilik	Yüksek Gelir	213	(-)*	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)*
	Üst Orta Gelir	129	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	39	(-)	(-)	39	(-)	(-)	(-)	39	(-)	(-)	(-)	39	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	4	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	385	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Yüksek Başarılı Girişimcilik	Yüksek Gelir	215	(+)*	(+)*	215	(+)*	(+)*	(+)*	215	(-)*	(-)*	(-)*	215	(-)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	129	(+)	(+)	129	(-)	(-)	(-)	129	(+)	(+)	(+)	129	(-)*	(-)*	(-)*
	Alt Orta Gelir	39	(+)*	(+)*	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)
	Düşük Gelir	4	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(-)	(-)	(-)	4	(+)	(+)	(+)
Tüm Örnekleme	387	(+)*	(+)*	387	(+)	(+)	(+)	387	(+)	(+)	(+)	387	(-)	(-)	(-)	(-)
Girişimcilik için medya ilgisi	Yüksek Gelir	211	(+)*	(+)*	211	(+)*	(+)*	(+)*	211	(-)*	(-)*	(-)*	211	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	129	(+)	(+)	129	(+)	(+)	(+)	129	(+)*	(+)*	(+)*	129	(+)	(+)	(+)
	Alt Orta Gelir	39	(+)*	(+)*	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)*	(+)*	(+)*
	Düşük Gelir	4	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(+)*	(+)*	(+)*	4	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	383	(+)*	(+)*	383	(+)*	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)	(-)	383	(+)*	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 51

	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Ar-Ge Transferi				Ticari ve Profesyonel altyapı			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
İstenilen Karier Seçimi Olarak Girişimcilik	Yüksek Gelir	213	(-)	(-)	213	(-)	(-)	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)	213	(-)*	(-)*	(-)
	Üst Orta Gelir	129	(-)	(-)	129	(+)	(+)	(-)*	129	(-)*	(-)*	(-)	129	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	39	(-)	(-)	39	(+)	(+)	(-)	39	(-)	(-)	(-)	39	(+)	(+)	(+)
	Düşük Gelir	4	(-)	(-)	4	(+)	(+)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(+)	(+)	(+)
Tüm Örneklem	385	(-)*	(-)*	385	(-)	(-)	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Yüksek Başarılı Girişimcilik	Yüksek Gelir	215	(+)*	(+)*	215	(-)	(-)	(+)*	215	(+)*	(+)*	(+)*	215	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	129	(-)*	(-)*	129	(-)	(-)	(-)*	129	(-)*	(-)*	(-)*	129	(-)*	(-)*	(-)*
	Alt Orta Gelir	39	(+)	(+)	39	(-)	(-)	(+)	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)
	Düşük Gelir	4	(+)	(+)	4	(-)	(-)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)
Tüm Örneklem	387	(-)	(-)	387	(-)*	(-)*	(-)	387	(-)	(-)	(-)	387	(-)	(-)	(-)	
Girişimcilik için medya ilgisi	Yüksek Gelir	211	(+)	(+)	211	(+)*	(+)*	(+)*	211	(+)*	(+)*	(+)	211	(+)	(+)	(+)
	Üst Orta Gelir	129	(+)	(+)	129	(+)	(+)	(+)	129	(+)	(+)	(+)	129	(+)	(+)	(+)
	Alt Orta Gelir	39	(+)*	(+)*	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)	39	(+)	(+)	(+)
	Düşük Gelir	4	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)	4	(-)	(-)	(-)
Tüm Örneklem	383	(+)*	(+)*	383	(+)*	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)	(-)	383	(-)*	(-)*	(-)*	

Tablo 52

	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
İstemiilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	213	(+)	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)*	213	(-)*	(-)*	(-)*	213	(+)	(+)	(+)	
	129	(-)*	(-)	129	(-)	(-)	(-)	129	(-)	(-)*	(-)	129	(-)	(-)	(-)	
	39	(-)	(-)	39	(-)	(-)	(-)	39	(+)	(+)	(+)	39	(-)	(-)	(-)	
	4	(-)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	
Tüm Örneklem	385	(+)	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	(-)*	385	(+)	(+)	(+)	
Yüksek Başarılı Girişimcilik	215	(-)	(+)*	215	(+)*	(+)	(+)	215	(+)	(+)	(+)	215	(+)*	(+)*	(+)*	
	129	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)	129	(-)	(-)	(-)	
	39	(+)*	(+)	39	(+)	(+)	(+)	39	(-)	(-)	(-)	39	(+)	(+)	(+)	
	4	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(+)*	(+)*	(+)*	4	(-)	(-)	(-)	
Tüm Örneklem	387	(+)	(+)	387	(+)	(+)	(+)	387	(-)*	(-)*	(-)*	387	(+)*	(+)*	(+)*	
Girişimcilik için medya ilgisi	211	(+)	(+)*	211	(+)*	(+)	(+)	211	(+)*	(+)*	(+)*	211	(+)*	(+)*	(+)*	
	129	(+)	(+)*	129	(+)*	(+)	(+)	129	(+)	(+)	(+)	129	(+)*	(+)*	(+)*	
	39	(+)*	(+)*	39	(+)*	(+)	(+)	39	(-)	(-)	(-)	39	(+)*	(+)*	(+)*	
	4	(-)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(+)	(+)	(+)	4	(-)	(-)	(-)	
Tüm Örneklem	383	(+)*	(+)*	383	(+)*	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)	(-)	383	(+)*	(+)*	(+)*	

Tablo 53

	Girişimciler için Finansman				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)	229	(-)	(-)	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(-)*	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(-)*	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Yeni İş Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	229	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(+)	229	(+)	(+)	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(-)	43	(-)	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(-)*	(-)*	9	(-)*	(-)*	(-)	9	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Girişimci faaliyette ilk aşama	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)	229	(-)	(-)	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(-)*	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(-)	(-)*	(-)*	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(-)	43	(-)	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
Tüm Örnekleme	413	(-)*	(-)*	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*

Tablo 54

Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Ar-Ge Transferi				Ticari ve Profesyonel altyapı			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Yeni İş Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)	229	(+)*	(+)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(-)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)*	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(-)	(-)	413	(+)*	(+)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)
Girişimci faaliyette ilk aşama	Yüksek Gelir	229	(+)	(+)	229	(+)*	(+)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(+)*	(+)	43	(+)	(+)	(-)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)*	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(-)	(-)	413	(+)	(+)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	229	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	43	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(-)	9	(+)	(+)	(-)	9	(+)	(+)	(+)*
	Tüm Örneklem	413	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)

Tablo 55

	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar	
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 3	Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Yüksek Gelir	(-)*	(-)	229	(+)	(+)*	(+)
		Üst Orta Gelir	(-)*	(-)	132	(-)	(+)	(+)
		Alt Orta Gelir	(-)*	(+)	43	(-)*	(-)*	(-)*
		Düşük Gelir	(-)	(-)	9	(-)*	(-)	(-)
		Tüm Örneklem	(-)*	(-)*	413	(-)*	(+)	(+)
	Yeni İş Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	(-)	(-)	229	(+)	(+)*	(+)*
		Üst Orta Gelir	(-)	(-)*	132	(-)*	(+)	(+)
		Alt Orta Gelir	(+)	(+)	43	(-)*	(-)	(-)
		Düşük Gelir	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)
		Tüm Örneklem	(+)*	(-)*	413	(-)*	(+)*	(+)*
Girişimci faaliyette ilk aşama	Yüksek Gelir	(-)*	(-)	229	(+)	(+)*	(+)*	
	Üst Orta Gelir	(-)*	(-)	132	(-)	(+)	(+)	
	Alt Orta Gelir	(-)	(+)	43	(-)*	(-)	(-)	
	Düşük Gelir	(+)	(+)	9	(-)	(+)	(+)	
	Tüm Örneklem	(-)	(-)*	413	(-)*	(+)*	(+)*	
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yüksek Gelir	(-)	(+)	229	(+)	(+)*	(+)*	
	Üst Orta Gelir	(+)*	(-)	132	(+)*	(+)	(+)	
	Alt Orta Gelir	(+)	(+)	43	(-)*	(+)	(+)	
	Düşük Gelir	(+)	(+)	9	(+)*	(+)*	(+)*	
	Tüm Örneklem	(+)*	(-)	413	(-)*	(+)*	(+)*	

Tablo 56

	Girişimciler için Finansman		Devlet Destek ve Politikaları		Vergiler ve Bürokrasi		Hükümet Programları					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)*	132	(-)*	(-)*	(-)*	132	(-)*	(-)*	(-)*
	Alt Orta Gelir	43	(+)	(-)	43	(-)	(-)*	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)*	(-)*
	Tüm Örneklem	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
Faktör 4	Yüksek Gelir	229	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	132	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)*	(+)*
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)*	(+)*
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)*	9	(+)*	(+)*	(+)*	9	(+)*	(+)*	(+)*
	Tüm Örneklem	413	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 57

	Temel okul girişimcilik Eğilim ve Öğretimi		Okul Sonrası Girişimcilik Eğilim ve Öğretimi		Ar-Ge Transferi		Ticari ve Profesyonel altyapı					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	132	(-)	(-)*	132	(-)*	(-)*	(-)	132	(-)	(+)	(+)
	Alt Orta Gelir	43	(+)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(+)*	(+)*
Faktör 4	Yüksek Gelir	229	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	132	(+)	(+)	132	(+)	(+)*	(+)*	132	(+)	(+)	(+)
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(-)	43	(-)	(+)	(+)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 58

	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar	
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Yüksek Gelir	(+)*	(-)*	(-)*	229	(-)*	(-)*	(-)*
	Üst Orta Gelir	(+)	(-)*	(-)	132	(-)	(-)*	(-)*
	Alt Orta Gelir	(+)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	(+)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	(+)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
Faktör 5	Yüksek Gelir	(-)	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	(+)	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)*	(+)*
	Alt Orta Gelir	(-)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)
	Düşük Gelir	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	(-)	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 59

	Girişimciler için Finansman		Devlet Destek ve Politikaları		Vergiler ve Bürokrasi		Hükümet Programları	
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yüksek Gelir	(-)*	(-)*	(-)*	229	(-)	(-)	(-)*
	Üst Orta Gelir	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	(-)	(-)	(-)*	9	(-)	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
Faktör 6	Yüksek Gelir	(-)*	(-)*	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	(-)*	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)
	Alt Orta Gelir	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(+)
	Düşük Gelir	(-)	(-)	(-)*	9	(-)*	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*

Tablo 60

Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Ar-Ge Transferi				Ticari ve Profesyonel altyapı			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yüksek Gelir	229	(-)	(-)	229	(+)*	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)*
	Alt Orta Gelir	43	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)*
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örnekleme	413	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)*
Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu	Yüksek Gelir	229	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(-)*	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)
	Üst Orta Gelir	132	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)	132	(-)*	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)*
	Alt Orta Gelir	43	(+)*	(+)*	43	(+)*	(+)*	(+)*	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)*
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örnekleme	413	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)*

Tablo 61

Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan erkek yaş popülasyonu	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yüksek Gelir	229	(-)	(-)	229	(-)	(-)	(-)	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)*	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(+)	(+)	(+)
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)*
	Düşük Gelir	9	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örnekleme	413	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)	(-)	413	(+)	(+)	(+)*
Giriş aktivitesindeki ilk aşamada toplam çalışan kadın yaş popülasyonu	Yüksek Gelir	229	(-)*	(-)*	229	(-)	(-)	(-)	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)*	(+)*	(+)*
	Üst Orta Gelir	132	(-)*	(-)*	132	(-)	(-)	(-)	132	(-)	(-)	(-)	132	(+)*	(+)*	(+)*
	Alt Orta Gelir	43	(-)	(-)	43	(+)	(+)	(+)	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	Düşük Gelir	9	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)	9	(-)	(-)	(-)	9	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örnekleme	413	(-)	(-)	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)*	(-)	(-)	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 62

Melek Yatırımcı	Financing for entrepreneurs		Governmental support and policies		Taxes and bureaucracy		Governmental programs	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Faktör 6	Yüksek Gelir	(-)	229	(+)	229	(+)*	229	(+)
	Üst Orta Gelir	(-)	132	(+)	132	(+)	132	(-)
	Alt Orta Gelir	(-)	43	(+)	43	(-)	43	(-)
	Düşük Gelir	(+)	9	(-)	9	(-)*	9	(-)
	Tüm Örneklem	(-)*	413	(-)	413	(+)	413	(-)*

Tablo 63

Melek Yatırımcı	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Ar-Ge Transferi		Ticari ve Profesyonel altyapı	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Faktör 6	Yüksek Gelir	(+)	229	(-)	229	(+)*	229	(+)
	Üst Orta Gelir	(-)	132	(+)	132	(-)	132	(-)
	Alt Orta Gelir	(-)	43	(+)	43	(-)	43	(-)
	Düşük Gelir	(-)	9	(+)	9	(+)	9	(+)*
	Tüm Örneklem	(-)*	413	(+)	413	(+)	413	(+)*

Tablo 64

Melek Yatırımcı	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Faktör 6	Yüksek Gelir	(-)*	229	(+)	229	(+)*	229	(+)*
	Üst Orta Gelir	(-)	132	(-)	132	(-)*	132	(+)
	Alt Orta Gelir	(-)	43	(+)*	43	(-)*	43	(-)
	Düşük Gelir	(+)	9	(+)	9	(+)	9	(+)
	Tüm Örneklem	(-)	413	(-)	413	(+)*	413	(+)*

Tablo 65

Beklenti-Olasılık	Girişimci İçin Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	229	(+)*	(+)	(+)	229	(+)	(+)*	(+)*	229	(+)*	(-)	(-)
	132	(+)	(-)	(-)	132	(-)	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)	(+)
	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(-)	(-)	43	(-)	(-)*	(-)*
	9	(+)	(+)	(+)*	9	(+)*	(+)	(+)	9	(+)	(+)*	(+)*
Tüm Örneklem	413	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	

Tablo 66

Beklenti-Olasılık	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)	(-)	(-)	229	(-)	(+)	(+)
	132	(+)*	(-)	(-)	132	(-)	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)	(+)
	43	(-)*	(-)*	(-)*	43	(-)*	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(+)	(+)	9	(+)	(+)	(+)
Tüm Örneklem	413	(+)*	(-)	413	(-)	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	

Tablo 67

Beklenti-Olasılık	İç Pazar dinamikleri			İç Pazarın açıklığı			Fiziksel hizmetler altyapısı			Kültürel sosyal normlar		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)	(+)	(+)	229	(+)	(+)*	(+)*
	132	(+)*	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)	(+)	132	(+)	(+)	(+)
	43	(-)*	(-)*	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(+)	9	(+)	(+)	(+)
Tüm Örneklem	413	(+)*	(-)	413	(-)	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)	(+)	

Tablo 68

Yenilik Faktör 8	Girişimci için Finansman		Devlet Destek ve Politikaları		Vergiler ve Bürokrasi		Hükümet Programları					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	229	(+)	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*
	132	(+)	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)*	(+)*	132	(+)*	(+)*	(+)*
	43	(+)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(-)	(-)
	9	(-)*	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 69

Yenilik Faktör 8	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Ar-Ge Transferi		Ticari ve Profesyonel altyapı					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	229	(-)	(+)	(+)	229	(+)	(+)	(+)	229	(-)	(-)	(-)
	132	(+)*	(+)	(+)	132	(+)	(+)*	(+)*	132	(+)	(+)	(+)
	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)
	9	(+)	(+)	(+)	9	(+)	(-)	(-)	9	(-)	(-)	(-)
	413	(+)	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)	(+)	(+)

Tablo 70

Yenilik Faktör 8	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	229	(-)	(-)	(+)*	229	(+)*	(+)*	(+)*	229	(+)	(+)	(+)
	132	(-)	(-)	(+)*	132	(+)*	(+)	(+)	132	(+)*	(+)*	(+)*
	43	(-)	(-)	(-)	43	(-)	(+)	(+)	43	(+)	(+)	(+)
	9	(-)	(-)	(+)	9	(+)	(-)*	(-)*	9	(-)*	(-)*	(-)*
	413	(-)	(-)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 71

Faktör 9	Girişimciler için Finansman		Devlet Destek ve Politikaları		Vergiler ve Bürokrasi		Hükümet Programları	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	Yüksek Gelir	(+)*	229	(+)*	229	(+)	229	(+)*
	Üst Orta Gelir	(-)	132	(-)	132	(+)	132	(-)*
	Alt Orta Gelir	(-)	43	(-)	43	(+)*	43	(-)
	Düşük Gelir	(-)	9	(-)*	9	(-)	9	(-)
Tüm Örneklem	(+)*	413	(+)*	413	(+)*	413	(+)*	

Tablo 72

Faktör 9	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Ar-Ge Transferi		Ticari ve Profesyonel altyapı	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	Yüksek Gelir	(+)*	229	(+)	229	(+)*	229	(+)*
	Üst Orta Gelir	(+)*	132	(-)	132	(-)*	132	(+)*
	Alt Orta Gelir	(-)*	43	(-)*	43	(-)	43	(+)
	Düşük Gelir	(+)	9	(+)	9	(-)	9	(+)
Tüm Örneklem	(+)*	413	(-)	413	(+)*	413	(+)*	

Tablo 73

Faktör 9	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar	
	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)	N	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	Yüksek Gelir	(+)	229	(+)*	229	(+)*	229	(-)
	Üst Orta Gelir	(-)	132	(+)	132	(-)*	132	(-)
	Alt Orta Gelir	(+)	43	(-)	43	(+)	43	(+)
	Düşük Gelir	(+)	9	(+)	9	(-)	9	(-)
Tüm Örneklem	(-)	413	(+)*	413	(+)*	413	(-)	

Tablo 74

Tablo 61 için Ar-Ge transferi ve ticari altyapı değişkenine bakıldığında negatif yönlü olduğunu ve beta değerlerinin anlamlı sonuçlar çıkardığına yöneliktir. Temel okul girişimcilik eğitimi, iki değişken yönünden de incelenmektedir. Kadın cinsiyet çoğunluğunda, pozitif yönlü ilerlemektedir ve anlamlı sonuçlar duyurmaktadır. Erkek popülasyona bakıldığında ise, anlamlılık olmamakla birlikte negatifliğin daha yüksek olduğu anlaşılabilir. Okul sonrası girişimcilik eğitimi, kadın popülasyonunda pozitif yönlü, erkek popülasyonunda negatif yönlü ilerlemektedir.

Tablo 62; İç Pazar dinamikleri, iç pazarın açıklığı ve fiziksel hizmetler altyapısı erkek popülasyonu açısından incelendiğinde negatif nedensellik olduğu yönündedir. Kadın popülasyonuna bakıldığında ise, yine aynı negatiflik burda da mevcuttur. Tüm bunlarla birlikte, kültürel sosyal normlar pozitif değerde çıkmıştır.

Tablo 63, Melek Yatırımcı, girişimciler için finansman ve hükümet programları negatif yönlüdür. İkisi de anlamlı sonuçlar göstermektedir. Devlet desteklerinde pozitiflik daha fazla olsa da beta değeri açısından anlamlı bir sonuç oluşturmamaktadır. Vergiler ve bürokrasi sayesinde pozitif yönlü bir nedensellik hareketi izliyoruz. Bunlar da anlamlı sonuçlar bulunmaktadır.

Tablo 64; Yukarıdaki dört bağımsız değişken içinden temel okul girişimcilik eğitim ve öğretimi hariç diğerlerinin yönü pozitiftir. Onlar arttıkça melek yatırımcı sayısı da artmaktadır. Doğru orantı mevcuttur. Temel okul girişimcilik eğitim ve öğretimi negatif yönlüdür.

Tablo 65'teki dört bağımsız değişken içinden İç Pazar dinamikleri hariç diğerleri pozitiftir. Doğru orantılı ilerlemektedir. Değerlere göre istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar ortaya çıkmıştır. İç Pazar dinamikleri ise negatif yönlü nedensellik içermektedir ve ters orantılıdır.

Tablo 66 için, Dört bağımsız değişkenin her biri için benzer yorumu yapmak mümkündür. Bağımsız değişkenler arttıkça beklentide artmaktadır. Dolayısıyla aralarında pozitif yönlü doğru orantılı bir ilişki vardır. Beta sonuçları gereği istatistiksel olarak anlamlılık vardır.

Tablo 67 beklenti faktörü açısından incelendiğinde, okul sonrası girişimcilik eğitim ve öğretimi negatif yönlü ve ters orantılıdır. Her ne kadar yüksek gelir grubunda pozitiflik gözükse de sonuçta anlamlılık olmadığından negatif dikkate alınmaktadır. Diğer kalan üç değişken için pozitif yönlü nedensellik içermektedir ve istatistiksel olarak anlamlılık vardır.

Tablo 68; İç Pazar dinamikleri arttıkça beklentide o oranda artmaktadır. İç pazarın açıklığıda aynı şekilde pozitif yönlüdür ve doğru orantılıdır. Negatif sonuçları olmasına rağmen anlamlılık olmadığından onlar dikkate alınmamaktadır. Fiziksel hizmetler altyapısı ve kültürel sosyal normlar ise pozitif yönlü nedensellik içermektedir ve anlamlı sonuçlara sahiptir.

Tablo 69 için, Girişimciler için Finansman, Devlet Destek ve Politikaları, Vergiler ve Bürokrasi ve hükümet programları arttıkça yenilikte aynı derecede artmaktadır. Pozitif yönlü bir ilişki vardır ve doğru orantıya sahiptir. Hesaplanan değerlerin hepsi anlamlıdır.

Tablo 70'e göre, Dört bağımsız değişkende yenilikle doğru orantılıdır. Aralarında pozitif yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Ticari ve profesyonel altyapı hariç diğer değişkenlerin sonuçları istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 71 için, İç Pazar açıklığı, fiziksel hizmetler altyapısı ve kültürel sosyal normlar arttıkça yenilikte artmaktadır. Aralarında doğru orantı bulunmaktadır. Yalnızca İç Pazar dinamiklerine gelecek olursak, negatif yönlü bir nedensellik içermektedir fakat sonuçları istatistiksel açıdan olumlu değildir.

Tablo 72, Dört bağımsız değişken uluslararası yönlendirme faktörüyle kıyaslandığında pozitif yönlü nedensellik ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Bu da doğru orantı olduğunun göstergesidir. Sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 73, Ticari altyapı, Ar-Ge transferi ve temel okul girişimcilik eğitimi değerleri arttıkça uluslararası yönlendirmede artmaktadır. Aralarında doğru orantı mevcuttur. Okul sonrası girişimcilik eğitimi negatif yönde nedensellik oluşturmaktadır, ters orantı ile birlikte tek bir anlamlı sonuç içermektedir.

Tablo 74 için, Uluslararası yönlendirme faktörü açısından, yalnızca kültürel ve sosyal normlar negatif yönde bir ilişki oluşturmaktadır. Bu bahsi geçen negatifliğin anlamlı

sonuçlarına ulaşamamaktadır. Diğer tüm değişkenler pozitif yönde nedenselliğe sahiptir.

3.2.5.2. Girişimciliğin Etki-Tepki Analizi: Ülkelerin İktisadi Düzeyine Göre

İncelenmiş olan tablolarda, her bir faktör için regresyon yapılmıştır. Bağımsız değişkenlerimiz ulusal uzman anketinde yer alan faktörlerdir, bağımlı değişkenlerimiz ise yetişkin nüfus araştırmasında yer alan faktörlerden oluşmaktadır. Korelasyon bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini göstermekte olup beta değeri ise ilişkinin ne derece anlamlı olup olmadığını göstermektedir.

Tablo 75 için, Girişimciler için finansman değişkeni faktör 1 yönünden bakıldığında çoğunlukla negatif yönde bir ilişki söz konusudur. Dolayısıyla, girişimcilik için finansman artarken faktör 1'i kapsayan değişkenlerde azalma meydana gelmektedir. Bunlar içinde en farklı oluşum göstereni başarısızlık korkusu olmuştur. Finansman faktörü ile başarısızlık korkusunun doğru orantılı olduğunu görmekteyiz. Aralarında hem artı yönde bir ilişki vardır hem de istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vermektedir. Çoğunlukla, yenilik odaklı ülkeler kapsamında diğerlerinden farklı yönlü ilişkilere ulaşılmaktadır. Devlet destek ve politikalar faktöründe ise, genel olarak nedenselliğin yönü pozitif çıkmış olsa da bu istatistiksel olarak anlamsızdır. Dolayısıyla, bireyin girişimcilikle ilgili kişisel algıları ile devlet destek ve politikaları ters yönlü bir ilişkiye sahiptir yani bağımsız değişken artarken diğeri azalmaktadır. Genellikle, istatistiksel olarak anlamlıdır. Vergiler ve bürokrasi için yalnızca algılanan fırsatlar yönünden pozitif yönde bir ilişki çıktığı, yenilik ve verimlilik odaklı ülkelerde anlamlı istatistiksel sonuçlar ortaya koyduğu görülmektedir. Diğerlerine bakıldığında ise eksi yönlü ve anlamlı sonuçlar doğurmaktadır. Her ne kadar bazı sonuçlarda nedenselliğin yönü pozitifse de istatistiksel olarak anlamsızdır. Hükümet programları faktöründe ise, bağımsız değişkenle bakıldığında algılanan fırsatlar için pozitif yönlü anlamlı olduğu sonucu çıkmaktadır. Sonuçların genelinde verimlilik odaklı ülkelerde her faktör için pozitif yönlü ilişki gözükmektedir. Negatif yönlü ilişki gösterenler ters orantılı olmakla beraber çoğunda anlamlı bir sonuca ulaşamamaktadır.

	Girişimci için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları			
	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Algılanan Yetenekler	Yenilik Odaklı	162	(-)*	162	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	176	(-)*	(-)*	176	(-)	(-)	176	(+)	(+)	
	Faktör Odaklı	75	(-)*	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)	
	Tüm Örnekleme	413	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	
Algılanan Fırsatlar	Yenilik Odaklı	162	(+)*	162	(+)	(+)	162	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	
	Verimlilik Odaklı	176	(-)	176	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	
	Faktör Odaklı	75	(-)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	
	Tüm Örnekleme	413	(-)	413	(-)	(-)	413	(+)	(+)	413	(-)	(-)	
Başarısızlık Korkusu	Yenilik Odaklı	162	(-)*	162	(-)	(-)	162	(-)*	(-)*	162	(-)	(-)	
	Verimlilik Odaklı	176	(+)*	176	(+)	(+)	176	(-)	(-)	176	(+)	(+)	
	Faktör Odaklı	74	(+)*	74	(+)	(+)	74	(+)	(+)	74	(-)	(-)	
	Tüm Örnekleme	412	(+)*	412	(+)	(+)	412	(+)	(+)	412	(+)	(+)	
Girişimsel Teşebbüs	Yenilik Odaklı	162	(+)	162	(-)	(-)	162	(+)	(+)	162	(-)*	(-)*	
	Verimlilik Odaklı	176	(-)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	
	Faktör Odaklı	75	(-)	75	(+)	(+)	75	(-)	(-)	75	(+)	(+)	
	Tüm Örnekleme	413	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	

Tablo 75

Faktör 1	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)
Algılanan Yetenekler	Yenilik Odaklı	162	(-)*	162	(+)	(-)	162	(-)*	(+)	162	(+)	(+)
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	176	(+)*	(-)*	176	(-)*	(-)*	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	75	(+)*	75	(+)	(-)*	75	(-)*	(-)	75	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(-)*	413	(+)	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*
Algılanan Fırsatlar	Yenilik Odaklı	162	(+)*	162	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*
	Verimlilik Odaklı	176	(-)	176	(+)*	(-)	176	(-)	(-)	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	75	(+)*	75	(+)*	(+)*	75	(-)	(-)	75	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	413	(+)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)	(-)
Başarısızlık Korkusu	Yenilik Odaklı	162	(-)*	162	(-)*	(-)	162	(-)	(-)	162	(-)*	(-)*
	Verimlilik Odaklı	176	(+)*	176	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*
	Faktör Odaklı	74	(-)	74	(-)	(-)	74	(+)*	(+)*	74	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	412	(+)	412	(-)*	(-)*	412	(+)*	(+)*	412	(+)*	(+)*
Girişimsel Teşebbüs	Yenilik Odaklı	162	(+)	162	(+)	(+)	162	(-)	(-)	162	(-)	(-)
	Verimlilik Odaklı	176	(-)	176	(+)*	(+)*	176	(+)	(+)	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	75	(+)*	75	(+)	(+)	75	(-)*	(-)*	75	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	413	(-)*	413	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*

Tablo 76

Tablo 76; Temel girişimcilik eğitimi ile bireyin girişimcilikle ilgili kişisel algıları değerlendirildiğinde genellikle negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Nedensellik yönü negatif olan sonuçlarda anlamlı istatistiksel sonuca da ulaşılmaktadır. Örneğin, algılanan fırsatlar açısından bakıldığında nesensellik yönü verimlilik odaklı ülkeler haricinde pozitifdir ve doğru orantıya sahiptir. Hepsi de aynı oranda istatistiksel bir anlamlılığa sahiptir. Verimlilik yönündeki pozitif yönlü ilişki görünüyor olsa da, bu istatistiksel olarak anlamsızdır. Okul sonrası girişimcilik eğitiminde, başarısızlık korkusu haricinde tüm faktörlerle pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Anlamlı istatistiksel sonuçta vermektedirler. Fakat başarısızlık korkusu kendi içinde negatif yönlü hareket etmekte ve anlamlı sonuç çıkarmaktadır. Ar-Ge transferi faktörü için algılanan yeteneklerde tamamiyle negatif yönlü ters orantılı bir ilişki bulunarak, anlamlı olduğunu görmekteyiz. Başarısızlık korkusunda tam tersi pozitif yönlü anlamlı bir nedensellik ilişkisi yer almaktadır. Bu sebeple Ar-Ge arttıkça başarısızlık korkusu da artacaktır. Bu durumda risk korkusu da mevcut olduğundan bu tür sonuçların çıkması doğaldır. Ticari ve profesyonel altyapı başarısızlık korkusu dışında bakıldığında çoğunlukla negatif yönlü bir ilişki sergilemektedir. Verimlilik odaklı bakıldığında yönü ne olursa olsun her zaman anlamlı bir istatistik oluşumu bulunmaktadır.

Tablo 77, İç Pazar dinamikleri algılanan yetenekler ve fırsatlar açısından değerlendirildiğinde hepsinde negatif yönlü çoğunlukla anlamlı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Diğerlerinden özellikle girişimsel teşebbüs için pozitif yönlü fakat genel olarak anlamsız bir sonuç çıkmaktadır. Bu sebeple anlamlı olan yine negatif yönlü nedenselliktir. İç pazarın açıklığı arttıkça algılanan fırsatlarda artmaktadır. Diğer sonuçlara bakıldığında anlamlı farklılık olarak negatif yönde bir nedensellik bulunmaktadır. Bağımlı değişken arttıkça bağımsız azalmaktadır. Fiziksel hizmetler altyapısı çoğunlukla negatif yönlü nedensellikte istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar meydana getirmektedir. Başarısızlık korkusu yönünden bakıldığında pozitif bir anlamlı nedensellik gözükse de genel anlamda negatif bir etki söz konusudur.

Tablo 78 için, Girişimciler için finansman faktörüyle Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları faktörü analiz edildiğinde, pozitif yönlü doğru orantılı bir korelasyon ilişkisi ortaya çıkar. Beta değerlerinden elde edilen verilere göre istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Devlet Destek ve Politikaları için ise pozitif yönde tümüyle anlamlı bir sonuç görülmektedir. Negatif yönlü üç değer olmasına rağmen biri istatistiksel olarak anlamlı bir sonuca ulaşmamaktadır. Vergiler ve

bürokrasi İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik ve Yüksek Başarılı Girişimcilik değişkenleri ile pozitif yönde anlamlı bir sonuç oluşturmuştur. Hükümet programlarının çoğunlukla negatif yönde anlamlı olarak analizi sağlanmıştır.

Tablo 79; Temel girişimcilik eğitimi ile Girişimcilikle İlgili Toplumsal Algıları Değer faktörü ilişkisi genellikle pozitif yönde anlamlı olarak incelenmiş olup doğru orantılı ilişki bulunmaktadır. Okul sonrası girişimcilik eğitimi ise Yüksek Başarılı Girişimcilik için tamamiyle negatif yönlü fakat sadece tüm örneklem olarak bakıldığında anlamlı bir sonuç oluşturmaktadır. Ar-Ge Transferinin genellikle istatistiksel olarak anlamlı tarafı negatif yönde bulunmaktadır. Ticari ve profesyonel altyapıda ise Yüksek Başarılı Girişimcilik içinde hepsi pozitif yönlü iken, tek bir negatif yönlü nedensellik vardır fakat bu anlamlı bir sonuç oluşturmadığından dikkate alınmaz.

Tablo 80, İç pazarlık dinamikleri ve iç Pazar açıklığı faktör 2 bileşeniyle genel anlamda bakıldığında doğru orantılı bir ilişki sergilemektedir. İç pazarlık dinamikleri ve iç Pazar açıklığı arttıkça Girişimcilikle İlgili Toplumsal Değer Algıları da artmaktadır. İstatiksel olarak anlamlıdır. Fiziksel hizmetler altyapısında negatif yönlü ilişki daha çok bulunmasına rağmen Yüksek Başarılı Girişimcilik hariç anlamlı bir istatistiksel sonuç sergilemediğinden faktördeki ilişki pozitif yönlü nedensellik olarak ele alınır. Ve Girişimcilik için Medya ilgisi yenilik odaklı ülkeler kısmında bulunan değerle birlikte anlamlı farklılık olduğu gözlenmiştir. Kültürel sosyal normlar hiç negatif bulunmaksızın pozitif ilişkili ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Tüm değişkenlerle doğru orantılıdır.

Tablo 81, Girişimciler için finansman faktörü genellikle negatif yönlü görülmele birlikte anlamlı bir nedenselliğe sahiptir. Yenilik odaklı değişkenlerde pozitif yönlü nedensellik gözükse de, istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Bu sebeple finansman ve Girişimci Faaliyet Göstergeleri arasında ters orantı mevcuttur. Devlet destek ve politikaları yönünden bakıldığında ise, yine negatif yönlü bir ilişki görülmektedir. Vergi ve bürokratik yapının getirileri arttıkça girişimci faaliyetler azalmaktadır. Verimlilik odaklı ülkelerde pozitif yönlü sonuçlar çıkmış olsa da anlamlılık olmadığından dikkate alınmamaktadır. Hükümet programları faktörü değerlendirildiğinde ise tüm örneklem ortalamalarına göre negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Diğerlerinden farklı olarak, yeni oluşan girişimcilik oranı ve girişimci faaliyetteki ilk aşamalarda verimlilik odaklı ülkelerde ise pozitif yönlü anlamlı sonuca ulaşılmıştır. Fakat, çoğunluk ters yönlü ilişkidir.

	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Algılanan Yetenekler	Yenilik Odaklı	162	(-)*	(-)	162	(-)	(-)	(-)*	162	(-)*	(-)	(-)	162	(-)	(-)	(-)
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	(-)	176	(-)	(-)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)
	Faktör Odaklı	75	(-)	(+)	75	(+)	(+)	(-)*	75	(-)*	(-)	(-)	75	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)	(-)	(-)
Algılanan Fırsatlar	Yenilik Odaklı	162	(-)	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	(+)*
	Faktör Odaklı	75	(-)	(+)*	75	(+)*	(+)*	(-)*	75	(-)*	(-)*	(-)*	75	(+)*	(+)*	(+)*
	Tüm Örneklem	413	(-)*	(+)	413	(+)	(+)	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(+)*	(+)*	(+)*
Başarısızlık Korkusu	Yenilik Odaklı	162	(+)	(-)	162	(-)	(-)	(-)*	162	(-)*	(-)	(-)	162	(-)	(-)	(-)
	Verimlilik Odaklı	176	(+)*	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	(+)*
	Faktör Odaklı	74	(-)	(-)	74	(-)	(-)	(+)	74	(+)	(+)	(+)	74	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	412	(+)*	(+)	412	(+)	(+)	(+)*	412	(+)*	(+)*	(+)*	412	(+)	(+)	(+)
Girişimsel Teşebbüs	Yenilik Odaklı	162	(+)*	(-)	162	(-)	(-)	(-)	162	(-)	(-)	(-)	162	(+)*	(+)*	(+)*
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	(+)*
	Faktör Odaklı	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(-)*	75	(-)*	(-)*	(-)*	75	(+)	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	413	(+)	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(+)	(+)	(+)

Tablo 77

	Girişimciler için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları		
	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)
Faktör 2	Istenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	150	(+)	150	(-)*	(-)	150	(-)	(-)	150	(-)*	(-)
		167	(-)*	167	(-)	(-)	167	(-)	(-)	167	(-)*	(-)*
		68	(+)	68	(+)	(+)	68	(+)	(+)	68	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	385	(-)*	385	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*
Yüksek Başarılı Girişimcilik		152	(+)	152	(+)*	(+)*	152	(+)*	(+)*	152	(+)	(+)
		167	(-)	167	(+)	(+)	167	(+)	(+)	167	(-)*	(-)*
		68	(+)*	68	(+)*	(+)*	68	(+)*	(+)*	68	(+)*	(+)*
	Tüm Örneklem	387	(+)	387	(+)*	(+)*	387	(+)	(+)	387	(-)*	(-)*
Girişimcilik için medya ilgisi		148	(+)*	148	(+)*	(+)*	148	(+)*	(+)*	148	(+)	(+)
		167	(+)*	167	(+)*	(+)*	167	(+)	(+)	167	(+)	(+)
		68	(+)	68	(+)	(+)*	68	(+)	(+)	68	(+)*	(+)*
	Tüm Örneklem	383	(+)*	383	(+)*	(+)*	383	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)

Tablo 78

	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Al-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta (p)
Faktör 2	Istenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	150	(+)	150	(+)	(+)	150	(-)*	(-)*	150	(-)	(-)
		167	(-)*	167	(-)	(-)	167	(-)*	(-)*	167	(-)*	(-)*
		68	(+)	68	(+)*	(+)*	68	(+)	(+)	68	(+)*	(+)*
	Tüm Örneklem	385	(-)*	385	(-)	(-)	385	(-)*	(-)*	385	(-)*	(-)*
Yüksek Başarılı Girişimcilik		152	(+)*	152	(-)	(-)	152	(+)	(+)	152	(+)*	(+)*
		167	(-)*	167	(-)	(-)	167	(-)*	(-)*	167	(-)	(-)
		68	(-)	68	(-)	(-)	68	(+)	(+)	68	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	387	(-)	387	(-)*	(-)*	387	(-)	(-)	387	(+)	(+)
Girişimcilik için medya ilgisi		148	(+)*	148	(+)*	(+)*	148	(+)*	(+)*	148	(+)	(+)
		167	(+)	167	(+)	(+)	167	(+)	(+)	167	(-)*	(-)*
		68	(+)*	68	(+)	(+)	68	(+)	(+)	68	(+)	(+)
	Tüm Örneklem	383	(+)*	383	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)	383	(-)*	(-)*

Tablo 79

	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
İstenilen Kariyer Seçimi Olarak Girişimcilik	150	(+)	(+)	(-)	150	(-)	(-)	(-)	148	(+)	(+)	(+)	150	(+)	(+)	(+)
	167	(-)	(-)	(-)*	167	(-)	(-)*	(-)	167	(-)	(-)	(-)	167	(+)	(+)	(+)
	68	(-)	(-)	(+)*	68	(+)	(+)*	(+)	68	(+)	(+)	(+)	68	(+)*	(+)*	(+)*
	385	(+)	(+)	(-)*	385	(-)	(-)*	(-)	383	(-)	(-)	(-)	385	(+)	(+)	(+)
Yüksek Başarılı Girişimcilik	152	(-)	(-)	(+)	152	(+)	(+)	(+)	152	(-)	(-)	(-)	152	(+)	(+)	(+)
	167	(-)	(-)	(+)	167	(+)	(+)	(+)	167	(-)	(-)	(-)	167	(+)*	(+)*	(+)*
	68	(+)*	(+)*	(+)	68	(+)	(+)	(+)	68	(-)	(-)	(-)	68	(+)	(+)	(+)
	387	(+)	(+)	(+)	387	(+)	(+)	(+)	387	(-)*	(-)*	(-)*	387	(+)*	(+)*	(+)*
Girişimcilik için medya ilgisi	148	(+)*	(+)*	(+)*	148	(+)*	(+)*	(+)*	148	(+)*	(+)*	(+)*	148	(+)*	(+)*	(+)*
	167	(+)	(+)	(+)*	167	(+)	(+)*	(+)*	167	(-)	(-)	(-)	167	(+)*	(+)*	(+)*
	68	(+)	(+)	(+)	68	(+)	(+)	(+)	68	(+)	(+)	(+)	68	(+)*	(+)*	(+)*
	383	(+)*	(+)*	(+)*	383	(+)*	(+)*	(+)*	383	(-)	(-)	(-)	383	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 80

	Girişimci İçin Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	
Faktör 3	Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)	162	(-)	162	(+)	(-)	162	(+)	(-)	(-)	
		Verimlilik Odaklı	(-)*	176	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)*	(+)	
		Faktör Odaklı	(-)*	75	(-)*	75	(-)	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(-)
		Tüm Örneklem	(-)*	413	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
	Yeni İş Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)	162	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)*	(-)	(-)	(-)
		Verimlilik Odaklı	(-)	176	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	(+)
		Faktör Odaklı	(-)*	75	(-)	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(+)	(+)
		Tüm Örneklem	(-)*	413	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
	Girişimci faaliyette ilk aşama	Yenilik Odaklı	(+)	162	(-)	162	(-)	(-)	162	(+)*	(-)	(-)	(-)
		Verimlilik Odaklı	(-)*	176	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)*	(+)*
		Faktör Odaklı	(-)*	75	(-)	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(+)	(+)
		Tüm Örneklem	(-)*	413	(-)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(-)*	162	(-)*	162	(-)*	(-)*	162	(-)	(-)	(-)*	(-)*	
	Verimlilik Odaklı	(+)	176	(+)	176	(+)	(+)	176	(-)	(-)	(-)	(-)	
	Faktör Odaklı	(-)*	75	(-)	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(+)	(+)	
	Tüm Örneklem	(-)*	413	(-)*	413	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	(-)*	(-)*	

Tablo 81

	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta
Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)	(+)*	162	(+)	(+)*	162	(-)	(-)	162	(+)	(+)
	Verimlilik Odaklı	(-)	(-)	176	(+)	(+)*	176	(-)	(-)	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	(+)*	(+)	75	(+)	(+)	75	(-)*	(-)*	75	(-)*	(-)*
	Tüm Örneklem	(-)	(-)	413	(+)	(+)*	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*
Yeni İş Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)*	162	(-)	(-)	162	(+)	(+)
	Verimlilik Odaklı	(-)*	(-)	176	(+)	(+)	176	(-)	(-)	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	(+)*	(+)	75	(+)	(+)	75	(-)*	(-)*	75	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	(-)	(-)	413	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*
Girişimci faaliyette ilk aşama	Yenilik Odaklı	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)*	162	(-)	(-)	162	(+)	(+)
	Verimlilik Odaklı	(-)*	(-)	176	(+)	(+)*	176	(-)	(-)	176	(-)*	(-)*
	Faktör Odaklı	(+)*	(+)	75	(+)	(+)	75	(-)*	(-)*	75	(-)*	(-)*
	Tüm Örneklem	(-)	(-)	413	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	413	(+)*	(+)*
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(-)	(-)	162	(-)*	(-)*	162	(-)	(-)	162	(-)*	(-)*
	Verimlilik Odaklı	(-)	(-)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	176	(-)	(-)
	Faktör Odaklı	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(-)	(-)	75	(-)	(-)
	Tüm Örneklem	(-)	(-)	413	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*

Tablo 82

Tablo 82 için, Temel okul girişimcilik eğitimi faktörü yönünden, faktör odaklı ülkelerde pozitif yönlü nedensellik görülmektedir ve anlamlı sonuçlanmıştır. Kıyaslama geneline bakıldığında, anlamlı sonuç olarak çoğunlukla doğru orantılı bir gidişat izlenmektedir. Okul sonrası girişimcilik eğitim ve öğretim faktöründe ise sadece yenilik odaklı kurulan işletme sahiplik oranı değişkeninde negatif yönlü anlamlı bir nedensellik içermektedir. Diğer tüm ilişkiler pozitif yönlüdür, arttıkça girişimci faaliyetleri de artmaktadır. Ar-Ge faktöründe, yalnızca verimlilik odaklı kurulan işletme sahiplik oranı değişkeninde pozitif fakat anlamsız sonuca ulaşılmıştır, bu sebeple Ar-Ge transferi faktörüyle girişimci faaliyet boyutu negatif yönlü nedenselliğe sahiptir ve ters orantılıdır. Ticari ve profesyonel altyapı faktörü arttıkça girişimci faaliyet göstergeleri azalmaktadır, bu sebeple negatif bir ilişki olduğu görülmektedir. Yalnızca, girişimci faaliyetin ilk aşamasındaki faktörde pozitif yönlü anlamlı bir sonuç gözükmemektedir. Bu da çoğunluk negatif yönlü olduğundan dolayı değerlendirilmemektedir.

Tablo 83, İç Pazar dinamikleri Kurulan İşletme Sahiplik Oranı ve Yeni İş Sahiplik Oranı açısından pozitif yönlüdür. Dinamik arttıkça oranlarda o seviyede artmaktadır sonucuna ulaşılabilir. Diğer iki değişken için ise negatif yönlü, ters orantılı bir nedensellik görülmektedir. Bu negatif yönlü ilişki istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç oluşturmaktadır. İç pazarın açıklığı faktöründe ise, pozitif yönlü hareketlerin çoğunluğu gözükse de anlamlı sonuçlar doğurmadığından nedensellik yönü negatiftir. Fiziksel hizmetlere bakıldığında, daha çok negatif yönlü anlamlı ilişki görülmektedir. Pozitif olup anlamlı sonuç veren değerlerde mevcuttur fakat genel bir değerlendirilme ile bakıldığında ters orantılı nedenselliğin daha fazla olduğu görülmektedir. Kültürel ve sosyal normlar faktörünü değerlendirdiğimizde, hiç negatif yönlü nedensellik bulunmamaktadır. Tüm değişkenlerde ve faktörlerde pozitif yönlü nedensellik ve istatistiksel açıdan anlamlılık görülmektedir. Kültürel ve sosyal girdiler arttıkça girişimcilikte artmaktadır.

Tablo 84, Finansman faktörü ve motivasyon ilişkisine bakıldığında, Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite için negatif yönlü anlamlı sonuç gözükürken; İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite için pozitif yönlü anlamlı sonuca ulaşılmaktadır. Girişimciler için finansman arttıkça İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite artar. Girişimciler için finansman arttıkça Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite azalmaktadır. Diğer üç faktör içinde motivasyon boyutuyla birleştirildiğinde aynı sonuçları vermekte olduğu gözlenmiştir.

Tablo 85, Temel okul girişimcilik eğitiminde iyileşime dayalı operasyonel aktivite için pozitif yönlü anlamlı sonuca ulaşılırken, diğer faktöründe negatif yönlü anlamlı sonuçlara ulaşılmaktadır. Pozitif değeri faktör odaklı ülkelerde görmekteyiz fakat bu pozitiflik anlamlı bir sonuç oluşturmaz. Okul sonrası girişimcilik eğitimde Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite için negatif yönlü anlamlı sonuç varken; İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite için pozitif yönlü anlamlı sonuç görülmektedir. Ar-ge ve ticari profesyonel altyapı faktörleri artarken iyileşime dayalı operasyonel aktivite de artmakta, Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite azalmaktadır. İlişkilerde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılmaktadır.

Tablo 86, İç Pazar dinamikileri ile motivasyon faktörü pozitif yönlü bir ilişki içindedir. Negatif yönlü nedensellik olduğu gözüksede anlamsallık olmadığından değerlendirilmeye alınmaz. İç pazarın açıklığı, fiziksel hizmetler alt yapısı ve kültürel sosyal normlar faktörlerinde ise Gerekliliği Sürmekte olan Girişimci Aktivite için negatif yönlü ters orantılı ve anlamlı bir sonuç varken; İyileşime Dayalı Operasyonel Aktivite için pozitif yönlü doğru orantılı ve anlamlı sonuç görülmektedir.

Tablo 87, Cinsiyet faktörüyle diğer bağımsız 4 faktörü kıyasladığımızda, hepsinde negatif yönlü nedensellik olduğu gözlenmektedir. Bu negatiflik her iki cinsiyet faktör değişkenleri içinde geçerli olmakla birlikte ters orantı içermektedir. Pozitif yönlü çıkarımlar olsa da negatif yönlü nedenselliğin kabul edilirliliği daha yüksektir. Beta değerleri düşünülecek olduğunda, istatistiksel bir anlamlılık olduğu görülmektedir.

Tablo 88, Temel okul eğitimi ve okul sonrası eğitimi pozitif yönlü nedensellik göstermektedir. Temel okul girişimcilik eğitiminde kadın değişkeninde negatif yönlü sonuç gözükmemektedir fakat pozitif yönlü ilişkilerin çoğunluğu görüldüğünde negatif yönlü ilişkiye yer verilmemektedir. Ar-Ge ve ticari-profesyonel altyapı negatif yönlü, ters orantılı bir nedensellik içerir. Beta değerlerine göre de ikiside anlamlı birer sonuç vermektedir.

Tablo 89 için, Cinsiyet boyutuyla iç Pazar dinamikleri negatif yönlü bir nedensellik hareketi içindedir. İstatistiksel olarak anlamlı bir sonuç vardır. İç Pazar açıklığına bakıldığında ise erkek yönlü değişkende verimlilik odaklı ülkelerde pozitif yönde anlamlı bir sonuç bulunurken tüm örnekleme için negatif yönlü çıkmaktadır. Kadın değişkeni tarafından bakıldığında da pozitif yönde bir nedenselliğe ulaşılmaktadır. Fiziksel hizmetler altyapısında ise genellikle negatif yönlü bir ilişki gözlenmektedir. İstatistiksel olarak anlamlılık vardır. Kültürel ve sosyal normlar da ise erkek değişkenindeki faktör odaklı ülkeler hariç tümü pozitif yönlüdür ve doğru orantı mevcuttur. Pozitif yönlülerde istatistiksel yönden anlamlılık bulunmaktadır.

Tablo 90 için, Melek Yatırımcı ile devlet destekleri, vergiler ve hükümet programları faktörleri pozitif yönlü ve doğru orantılıdır. İstatistiksel olarak anlamlı sonuçlar bulunmaktadır. Girişimciler için finansman değişkenine baktığımızda ise, negatif yönlü bir nedensellik ilişkisi gözlenmektedir.

Melek yatırımcı faktörü temel okul girişimcilik eğitimi, okul sonrası girişimcilik eğitimi pozitif yönlü nedensellik göstermektedir. Bu iki faktör arttıkça, melek yatırımcı sayısı da artmaktadır. Ar-Ge ve ticari altyapıda ise negatif yönlü nedensellik görülmektedir. Sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 91, Melek yatırımcı faktörü temel okul girişimcilik eğitimi, okul sonrası girişimcilik eğitimi pozitif yönlü nedensellik göstermektedir. Bu iki faktör arttıkça, melek yatırımcı sayısı da artmaktadır. Ar-Ge ve ticari altyapıda ise negatif yönlü nedensellik görülmektedir. Sonuçlar istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 92, iç pazarın açıklığı ve kültürel sosyal normlar açısından bakıldığında pozitif yönlü doğru orantılı bir ilişki görülmektedir. Nedensellik ilişkisi anlamlı olmakla beraber diğer iki faktör için aynı yorum yapılamamaktadır. İç Pazar dinamiklerine baktığımızda hemnegatif hem pozitiflik olsa da anlamlı bir farklılık olarak negatiflik nitelendirilmektedir. Bu sebeple ters orantı vardır. Fiziksel hizmetler altyapısı ise yenilik ve verimlilik odaklı bakıldığında pozitif yönlü hareket göstermektedir. Faktör odaklı ya da tüm örneklem açısından değerlendirildiğinde ise negatif yönlü nedensellik göstermektedir. İki sonuçta ayrı ayrı anlamlı gözükmemektedir.

Tablo 93, Beklenti faktörü ile dört bağımsız değişken incelendiğinde çoğunlukla anlamlı sonuçlar olarak pozitif yönlü nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır. Ulaşılan sonuçlar hem istatistiksel olarak anlamlı hem de doğru orantılıdır.

Tablo 94, Temel okul girişimcilik eğitimi ve Ar-Ge faktörü yönünden beklenti boyutuyla olan ilişki pozitif yönlü ve doğru orantılıdır. Ulaşılan sonuçların anlamlı olduğu görülmektedir. Okul sonrası girişimcilik eğitimi yenilik odaklı açıdan bakıldığında pozitif anlamlı faktör odaklı açıdan bakıldığında ise negatif anlamlıdır. Ticari ve profesyonel altyapı faktöründe ise çoğunlukla pozitif yönde nedensellik görülmektedir. Fakat bu pozitiflik istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç doğurmuş değildir.

Tablo 95 için, Beklenti faktörü ile iç Pazar dinamikleri, iç pazarın açıklığı, fiziksel hizmetler altyapısı pozitif yönlü nedensellik içermektedir. Üç bağımsız değişken ile de doğru orantılı ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar göstermektedir. Kültürel ve sosyal normlar açısından ise yenilik odaklı bakıldığında pozitif anlamlı, verimlilik odaklı bakıldığında ise negatif anlamlı çıkmaktadır.

Tablo 96'ya göre, Bağımsız değişkenlerden finansman, devlet destekleri, vergiler ve hükümet programları arttıkça yenilik faktöründe artmaktadır. Dolayısıyla, faktörler doğru orantılı ve pozitif yönlü bir ilişki içindedirler.

	İç Pazar dinamikleri				İç Pazarın açıklığı				Fiziksel hizmetler altyapısı				Kültürel sosyal normlar			
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 3	Yeni Oluşan Girişimcilik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)		162	(+)	(+)		162	(+)	(+)		162	(+)*	(+)*	
		Verimlilik Odaklı	(-)*		176	(+)*	(+)*		176	(+)*	(+)*		176	(+)*	(+)*	
		Faktor Odaklı	(-)*		75	(-)	(-)		75	(-)*	(-)*		75	(+)	(+)	
		Tüm Örneklem	(-)*		413	(-)*	(-)*		413	(-)*	(-)*		413	(+)*	(+)*	
	Yeni İş Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)		162	(+)	(+)		162	(+)*	(+)*		162	(+)*	(+)*	
		Verimlilik Odaklı	(-)		176	(+)	(+)		176	(+)	(+)		176	(+)*	(+)*	
		Faktor Odaklı	(+)		75	(+)	(+)		75	(-)*	(-)*		75	(+)	(+)	
		Tüm Örneklem	(+)*		413	(-)*	(-)*		413	(-)*	(-)*		413	(+)*	(+)*	
	Girişimci faaliyette ilk aşama	Yenilik Odaklı	(+)		162	(+)	(+)		162	(+)	(+)		162	(+)*	(+)*	
		Verimlilik Odaklı	(-)*		176	(+)*	(+)*		176	(+)*	(+)*		176	(+)*	(+)*	
		Faktor Odaklı	(-)		75	(+)	(+)		75	(-)*	(-)*		75	(+)	(+)	
		Tüm Örneklem	(-)		413	(-)*	(-)*		413	(-)*	(-)*		413	(+)*	(+)*	
Kurulan İşletme Sahiplik Oranı	Yenilik Odaklı	(+)		162	(-)	(-)		162	(-)	(-)		162	(+)	(+)		
	Verimlilik Odaklı	(+)		176	(+)	(+)		176	(+)*	(+)*		176	(+)*	(+)*		
	Faktor Odaklı	(+)		75	(+)	(+)		75	(-)*	(-)*		75	(+)	(+)		
	Tüm Örneklem	(+)*		413	(-)	(-)		413	(-)*	(-)*		413	(+)*	(+)*		

Tablo 83

Faktör 4	Gerekli olduğu sürmekte olan girişimci aktivitenin göreceli yaygınlığı	Girişimciler için Finansman				Devlet Destek ve Politikaları				Vergiler ve Bürokrasi				Hükümet Programları			
		N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Gerekli olduğu sürmekte olan girişimci aktivitenin göreceli yaygınlığı	162	(-)*	(-)	(-)	162	(-)	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	(-)*
		176	(-)*	(-)	(-)	176	(-)*	(-)*	(-)*	176	(-)*	(-)*	(-)*	176	(-)*	(-)*	(-)*
		75	(-)*	(-)	(-)	75	(-)	(-)*	(-)*	75	(-)*	(-)*	(-)*	75	(-)	(-)	(-)
		413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
Faktör 4	İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	162	(+)*	(+)	(+)	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*
		176	(+)*	(+)	(+)	176	(+)*	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	(+)*
		75	(+)	(+)	(+)	75	(+)*	(+)*	(+)*	75	(+)*	(+)*	(+)*	75	(+)*	(+)*	(+)*
		413	(+)*	(+)	(+)	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 84

Faktör 4	Gerekli olduğu sürmekte olan girişimci aktivitenin göreceli yaygınlığı	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi				Ar-Ge Transferi				Ticari ve Profesyonel altyapı			
		N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Gerekli olduğu sürmekte olan girişimci aktivitenin göreceli yaygınlığı	162	(-)*	(-)	(-)	162	(-)*	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	(-)*	162	(-)*	(-)*	(-)*
		176	(-)	(-)	(-)	176	(-)	(-)*	(-)*	176	(-)	(-)	(-)	176	(-)	(-)	(-)
		75	(+)	(+)	(-)	75	(+)	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(-)	75	(-)	(-)	(-)
		413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*	413	(-)*	(-)*	(-)*
Faktör 4	İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	162	(+)*	(+)	(+)	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*
		176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(-)	(-)	(-)	176	(-)	(-)	(-)
		75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(-)	(-)	(-)
		413	(+)*	(+)	(+)	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 85

	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar	
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 4	Yenilik Odaklı	(+)*	(-)*		162	(-)*	(-)	
	Verimlilik Odaklı	(+)*	(-)*		176	(-)*	(-)*	
	Faktör Odaklı	(+)	(-)		75	(-)	(-)	
	Tüm Örneklem	(+)*	(-)*		413	(-)*	(-)*	
İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	Yenilik Odaklı	(-)	(+)*		162	(+)*	(+)*	
	Verimlilik Odaklı	(-)	(+)*		176	(+)*	(+)*	
	Faktör Odaklı	(+)	(+)*		75	(+)	(+)*	
	Tüm Örneklem	(-)	(+)*		413	(+)*	(+)*	

Tablo 86

	Girişimciler için Finansman		Devlet Destek ve Politikaları		Vergiler ve Bürokrasi		Hükümet Programları	
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yenilik Odaklı	(+)	(-)		162	(+)	(-)	
	Verimlilik Odaklı	(-)*	(+)		176	(+)	(+)*	
	Faktör Odaklı	(-)*	(-)		75	(-)	(-)	
	Tüm Örneklem	(-)*	(-)*		413	(-)*	(-)*	
İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	Yenilik Odaklı	(+)*	(-)		162	(+)*	(+)	
	Verimlilik Odaklı	(-)	(+)		176	(+)	(+)	
	Faktör Odaklı	(-)*	(-)		75	(-)	(+)	
	Tüm Örneklem	(-)*	(-)*		413	(-)*	(-)*	

Tablo 87

	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi		Ar-Ge Transferi		Ticari ve Profesyonel altyapı					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yenilik Odaklı	162	(+)*		162	(+)*	(-)		162	(+)		
	Verimlilik Odaklı	176	(-)		176	(+)*	(-)		176	(-)*		
	Faktör Odaklı	75	(+)		75	(+)	(-)*		75	(-)*		
	Tüm Örneklemler	413	(-)		413	(+)	(-)*		413	(-)*		
İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	Yenilik Odaklı	162	(+)*		162	(+)*	(+)		162	(+)*		
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*		176	(+)*	(-)		176	(-)*		
	Faktör Odaklı	75	(+)*		75	(+)	(-)*		75	(-)*		
	Tüm Örneklemler	413	(-)		413	(+)*	(-)*		413	(-)*		

Tablo 88

	İç Pazar dinamikleri		İç Pazarın açıklığı		Fiziksel hizmetler altyapısı		Kültürel sosyal normlar					
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 5	Yenilik Odaklı	162	(+)*		162	(+)	(+)		162	(+)*		
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*		176	(+)*	(+)*		176	(+)*		
	Faktör Odaklı	75	(-)		75	(-)	(-)*		75	(-)		
	Tüm Örneklemler	413	(-)		413	(-)*	(-)*		413	(+)*		
İyileşime dayalı operasyonel aktivitenin göreceli yaygınlığı	Yenilik Odaklı	162	(-)		162	(+)	(+)*		162	(+)*		
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*		176	(+)	(+)*		176	(+)*		
	Faktör Odaklı	75	(-)		75	(+)	(-)*		75	(+)		
	Tüm Örneklemler	413	(-)		413	(-)	(-)*		413	(+)*		

Tablo 89

Faktör 6	Melek Yatırımcı	Girişimciler için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları		
		N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	Yenilik Odaklı	162	(+)	(+)	(-)	162	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)	(+)	
	Verimlilik Odaklı	176	(-)	(-)	(+)*	176	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	(+)*	
	Faktör Odaklı	75	(-)	(-)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	
	Tüm Örneklem	413	(-)*	(-)	(-)	413	(-)	(+)	413	(+)	(-)*	(-)*	

Tablo 90

Faktör 6	Melek Yatırımcı	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
		N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	Yenilik Odaklı	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)*	(+)*	
	Verimlilik Odaklı	176	(+)	(+)	(+)*	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	
	Faktör Odaklı	75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(-)	(+)	(+)	
	Tüm Örneklem	413	(+)	(+)	(+)	413	(+)	(+)	413	(-)*	(-)*	(-)*	

Tablo 91

Faktör 6	Melek Yatırımcı	İç Pazar dinamikleri			İç Pazarın açıklığı			Fiziksel hizmetler altyapısı			Kültürel sosyal normlar		
		N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
	Yenilik Odaklı	162	(+)	(+)	(+)	162	(+)	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	
	Verimlilik Odaklı	176	(-)*	(-)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	176	(+)*	(+)*	(+)*	
	Faktör Odaklı	75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(-)*	75	(-)*	(+)*	(+)*	
	Tüm Örneklem	413	(-)	(-)	(-)	413	(-)	(-)*	413	(-)*	(-)*	(+)*	

Tablo 92

Beklenti-Olasılık	Girişimci için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları						
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)	(+)
	176	(-)	(-)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)
	75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(-)	(-)	(-)
	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*

Tablo 93

Beklenti-Olasılık	Temel okul girişimci Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimci Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı						
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)	162	(+)	(+)	(+)	162	(+)	(+)	(+)
	176	(+)*	(+)*	(-)	176	(-)	(-)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)
	75	(-)*	(-)*	(-)*	75	(-)*	(-)*	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(-)	(-)	(-)
	413	(+)*	(+)*	(-)	413	(-)	(-)	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)	(+)	(+)

Tablo 94

Beklenti-Olasılık	İç Pazar dinamikleri			İç Pazarın açıklığı			Fiziksel hizmetler altyapısı			Kültürel sosyal normlar						
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Faktör 7	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*	162	(+)*	(+)*	(+)*
	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(+)	(+)	(+)	176	(-)*	(-)*	(-)*
	75	(+)	(+)	(-)	75	(-)	(-)	(+)	75	(+)	(+)	(+)	75	(-)	(-)	(-)
	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)*	(+)*	(+)*	413	(+)	(+)	(+)

Tablo 95

Yenilik Faktör	Girişimci için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları					
	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta
Yenilik Odaklı	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)
Verimlilik Odaklı	176	(-)	(+)*	176	(+)	(+)*	176	(+)	(+)*	176	(+)	(+)*	176	(+)	(+)
Faktör Odaklı	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)*	75	(+)	(+)*	75	(+)	(+)
Tüm Örneklem	413	(+)*	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*

Tablo 96

Yenilik Faktör	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı					
	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta
Yenilik Odaklı	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)
Verimlilik Odaklı	176	(-)	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)	176	(-)	(-)
Faktör Odaklı	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)	75	(+)	(+)
Tüm Örneklem	413	(+)	(+)	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)

Tablo 97

Yenilik Faktör	İç Pazar dinamikleri			İç Pazarın açıklığı			Fiziksel hizmetler altyapısı			Kültürel sosyal normlar					
	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta	N	Korelasyon	Beta
Yenilik Odaklı	162	(+)*	(+)*	162	(+)	(+)*	162	(+)	(+)	162	(+)	(+)*	162	(+)	(+)*
Verimlilik Odaklı	176	(-)*	(-)*	176	(+)	(+)*	176	(+)	(+)*	176	(+)	(+)	176	(+)	(+)
Faktör Odaklı	75	(-)	(-)	75	(+)	(+)	75	(+)	(-)	75	(-)	(-)	75	(+)	(+)
Tüm Örneklem	413	(-)	(-)	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*	413	(+)	(+)*

Tablo 98

Faktor 9	Girişimciler için Finansman			Devlet Destek ve Politikaları			Vergiler ve Bürokrasi			Hükümet Programları		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	162	(+)*			162	(+)*			162	(+)*		
	176	(-)			176	(-)			176	(+)		
	75	(+)			75	(+)			75	(+)		
	413	(+)*			413	(+)*			413	(+)*		
Tüm Örneklem												

Tablo 99

Faktor 9	Temel okul girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Okul Sonrası Girişimcilik Eğitim ve Öğretimi			Ar-Ge Transferi			Ticari ve Profesyonel altyapı		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	162	(+)*			162	(+)*			162	(+)*		
	176	(+)*			176	(-)			176	(-)		
	75	(+)			75	(-)*			75	(-)		
	413	(+)*			413	(+)			413	(+)*		
Tüm Örneklem												

Tablo 100

Faktor 9	İç Pazar dinamikleri			İç Pazarın açıklığı			Fiziksel hizmetler altyapısı			Kültürel sosyal normlar		
	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)	N	Korelasyon	Beta	Beta (p)
Uluslararası Yönlendirme	162	(+)			162	(+)*			162	(+)*		
	176	(+)			176	(+)			176	(-)		
	75	(-)			75	(-)			75	(-)		
	413	(-)			413	(+)*			413	(+)*		
Tüm Örneklem												

Tablo 101

Tablo 97 için, Yenilik faktörü için temel okul girişimcilik eğitimi, okul sonrası girişimcilik eğitimi, Ar-Ge Transferi ve ticari-profesyonel altyapı faktörleri olarak hepsi pozitif ilişkilidir. Doğru orantılı olduğundan bağımsız değişkenler arttıkça yenilik faktöründe artar.

Tablo 98'e göre, İç Pazar açıklığı, fiziksel hizmetler altyapısı ve kültürel-sosyal normlar arttıkça yenilik faktöründe artmaktadır. Doğru orantılı anlamlılık barındıran bir ilişki vardır. İç Pazar dinamiklerinde yenilik odaklı olarak pozitif yönlü bir ilişki verimlilik odaklı olarak negatif yönlü anlamlı bir ilişki gözlenmektedir.

Tablo 99; Tüm faktörler için pozitif yönlü nedensellik görülmektedir. Uluslararası yönlendirme faktörü arttıkça finansman, devlet destek ve politikaları, vergiler ve hükümet programları da artmaktadır. Bu doğru orantı sonucunda da, beta değerleriyle anlamlı birer farklılığın olduğunu gösteriyor.

Tablo 100 için, Temel okul girişimcilik eğitimi ve ticari-profesyonel altyapı bağımsız değişkenlerine bakıldığında pozitif yönlü anlamlı bir sonuç olduğunu görmekteyiz. Okul sonrası girişimcilik eğitiminde ise, negatif yönlü anlamlı bir bütünlük söz konusudur. Ar-Ge transferinde ise negatif yönlü hareketler gözükse de pozitif yönlü hareketler anlamlılık oluşturmaktadır.

Tablo 101; Uluslararası yönlendirme faktörüne iç Pazar dinamikleri açısından bakıldığında hem negatiflik hem pozitiflik söz konusudur fakat ikiside anlamlı bir sonuç doğurmaz. İç pazarın açıklığı ve fiziksel hizmetler altyapısı faktörlerimize bakıldığında pozitif yönlü anlamlı bir nedensellik oluşturmaktadır. Kültürel ve sosyal normlar sonuçlarına göre ise negatif yönlü nedensellikle birlikte istatistiksel olarak anlamlıdır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Tez kapsamında geliştirilen araştırma modeli ile test edilemek istenen iki temel araştırma sorusu vardı: (i) Ülkelerin iktisadi gelişmişlik ve gelir düzeylerine göre ülkelerin girişimsel özelliklerinde ve bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarında farklılıklar var mıdır? Bu araştırma sorusu ANOVA analizleri ile test edilmiştir. (ii) Ülkelerin girişimsel özellikleri bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını nasıl etkilemektedir. Bu etkileşim ülkelerin iktisadi gelişim düzeyi ve gelir düzeyleri dikkate alındığında değişmekte midir? Bu araştırma soru regresyon analizleri ile test edilmiştir.

Araştırma modelinde gösterildiği üzere ülkelerin girişimsel özelliklerini temsilen GEM'in Ulusal Uzman Anketi'nde yer alan faktörler ve ilgili değişkenler kullanılmışken bireylerin girişimsel davranış ve tutumlarını temsilen GEM'in Yetişkin Nüfus Anketi'nde yer alan faktörler ve ilgili değişkenlere yer verilmiştir. Kontrol değişkenleri olarak kullanılan ülkelerin iktisadi kalkınma düzeyleri olarak da yenilik temelli, verimlilik temelli ve faktör temelli sınıflama kullanılmıştır. Ülkelerin gelir düzeyi kontrol değişkeni için ise yüksek gelirli, yüksek orta gelirli, düşük orta gelirli ve düşük gelirli sınıflaması kullanılmıştır. GEM'in Ulusal Uzman Anketi ile elde etmek istediği temel bilgi girişimcilik dinamiklerinin yeni iş oluşturma ile ilişkisinin ne düzeyde olduğudur. Bu yöntemin kavramsal çerçeve olarak isimlendirilmesi Girişimsel Çerçeve Şartları (Entrepreneurial Framework Conditions) olarak belirtilmiştir. Girişimsel Çerçeve Şartları, büyüme ile iş oluşturma arasındaki ilişkinin ortaya konması adına önemlidir. Bu şartlar, girişimsel fırsatlar, girişimsel yetenekler ve tercihleri doğrudan etkilerler. Bu sebeble iş dinamiklerini belirlerler. Bundan dolayı, iddia edildiği üzere, farklı şartlar farklı sonuçlar doğurmalıdır. Bu anketin amacı, girişimsel sürecin hayat döngüsünde bireyin rolünü ortaya çıkarmaktır. Odak ise sadece iş özellikleri değil aynı zamanda insanların bir işe başlama motivasyonları, davranışları ve tutumlarını ortaya çıkarmak üzerinedir.

Çalışma kapsamında yapılan analizler beş grupta toplanmıştır. Birinci grup analiz, model boyutları ve bunlara ilişkin tanımlayıcı istatistiklerin değerlendirildiği bölümdür. Bu bölümde, elde edilen temel istatistikler yorumlanmıştır. İkinci grup analiz, zaman faktörünün model boyutları ve ilgili değişkenleri açısından bir farklılık

unsuru olup olmadığının test edildiği kısımdır. Burada, analiz döneminde farklılık gösteren yıl veya yılların ortaya konması amaçlanmıştır. Bu bölümde zaman faktörü bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Üçüncü grup analiz, ülkelerin gelir düzeyine göre, model boyutları ve ilgili değişkenlerin farklılık gösterip göstermediğinin test edildiği kısımdır. Bu bölümde gelir düzeyi bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Dördüncü grup analiz, ülkelerin iktisadi gelişim düzeyine göre, model boyutları ve ilgili değişkenlerin farklılık gösterip göstermediğinin test edildiği kısımdır. Bölümde gelir düzeyi bir bakıma bağımsız değişken rolünde olup ANOVA analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Beşinci ve son bölümde, ülkelerin girişimsel özelliklerinin bireylerin girişimsel davranış ve tutumları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Nedensellik hipotezleri regresyon analizi ile test edilmiştir.

Araştırma sonuçları üçüncü bölümde detaylı bir şekilde açıklandığı üzere, araştırma modelinde belirtilen boyut ve bu boyutlara ilişkin değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri açıklanmıştır. Bazı değişkenler dışında analiz döneminde ilgili değişkenlerin ortalama ve standart sapmalarında ciddi trendler gözlenmemiştir. Buna karşın bazı değişkenlerde artma ya da azalma yönünde trendler bulunmuştur. İkinci analiz grubu kapsamında zamanın bir faktör olarak ANOVA analizlerinde önemli sayıdaki değişkenlerde zaman değişkeni anlamlı çıkarak yıllar itibarıyla değişkenlerin almış oldukları ortalama değerlerin birbirinden farklı oldukları gösterilmiştir. Üçüncü analiz grubu kapsamında test edilen hipotezler ışığında gelir düzeyinin pek çok değişken de farklılığa sebebiyet verdiği görülmüştür. Aynı şekilde, dördüncü analiz grubu olan iktisadi gelişim düzeyi kontrol değişkeni de pek çok değişken üzerinde anlamlı çıkarak araştırılan değişkenlerin ortalama değerlerinin farklı olmasına sebep olmuştur. Nedensellik analiz sonuçları ise araştırma kapsamında farklı sonuçların ortaya çıktığı bir dizi sonuç ortaya koymuştur. Bu farklı sonuçların temel sebebinin verilerin iki farklı anket ve örneklemden gelmiş olmasına bağlanabilir.

KAYNAKÇA

- Aldrich, Howard E. and Catherine Zimmer, 1986, "Entrepreneurship through Social Networks," in Howard E. Aldrich (ed.), *Population Perspectives on Organizations*, Uppsala: Acta Universitatis Upsaliensis, pp. 13-28.
- Akerloff, George A., 1970, "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Acs, Zoltan J. and David B. Audretsch 1990, *Innovation and Small Firms*, Cambridge: MIT Press.
- Audretsch, David B. and Roy Thurik, 2001, "What's New about the New Economy Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies," 2001, I Borooah, Vani K. and Mark Hart, 1999, "Factors Affecting Self-Employment among Indian and Black Caribbean Men in Britain," *Small Business Economics*, 13(2), 111-139.
- Audretsch, David B. and Michael Fritsch, 1994, "The Geography of Firm Births in Germany," *Regional Studies*, 28(4), 359-365.
- Audretsch, David B. and Julie Ann Elston, 2002, "Does Firm Size Matter? Evidence on the Impacts of Liquidity Constraints on Firm Investment Behavior in Germany," the *International Journal of Industrial Organization*, 20, 1-17.
- Audretsch, D.B. (2003), "Entrepreneurship A survey of the literature", Enterprise Papers No 14, Enterprise Directorate-General European Commission.
- Audretsch, David B. Martin A. Carree, Adriaan J. van Stel and A. Roy Thurik, 2002a, "Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty," *Kyklos* 55(1), 81-98.
- Arrow, Kenneth J., 1962, "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention," in R.R. Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 609-626.
- ADT (Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gruenderzentren e. V., Berlin), 1998, "Ausgruendungen technologieorientierter Unternehmen aus Hochschulen und ausseruniversiteren Forschungseinrichtungen," report prepared for the Bundesministerium fuer Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBF), May. (aktaran Audretsch, 2003).

- Basu, Anuradha and Arati Goswami, 1999, "Determinants of South Asian Entrepreneurial Growth in Britain: A Multivariate Analysis," *Small Business Economics*, 13(1), August, 57-70.
- Bates, Timothy M., 1998a, *Race, Self-Employment and the Upward Mobility*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Bates, T.M., (1990), "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity," *The Review of Economics and Statistics*, Vol.72(4), 551-559.
- Bates, Timothy M., 1998b, *Self-employment and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Berggren, Rjoern, Christer Olofsson and Lars Silver, 2000, "Control Aversion and the Search for External Financing in Swedish SMEs," *Small Business Economics*, 15(3), November, 233-242.
- Becattini, G., 1990, "The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion," in G. Becattini, F. Pyke and W. Sengenberger, 1990, *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Labour Studies, pp. 37-51.
- Brusco, S., 1990, "The Idea of the Industrial District: Its Genesis," in G. Becattini, F. Pyke and W. Sengenberger, 1990, *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Labour Studies, pp. 10-19.
- Blau, D.M., (1987), "A Time Series analysis of Self-Employment in the United States," *Journal of Political Economy*, Vol.95(2), 445-467.
- Blanchflower, Danny and Bruce Meyer, 1994, "A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Australia and the United States," *Small Business Economics*, 6(1), February, 1-20.
- Blanchflower, D. and A. Oswald, 1990, "What Makes an Entrepreneur?" NBER Working Paper 3252, October.
- Boegenhold, D., 1985, *Die Selbstaendigen*, New York: Springer.
- Brown, Charles and James Medoff, 1989, "The Employer Size Wage Effect," *Journal of Political Economy*, 97(4), October, 1027-1059.

- Brown, Charles, James Hamilton, and James Medoff, 1990, *Employers Large and Small*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Brock, William A. and David S. Evans, 1989, "Small Business Economics," *Small Business Economics*, 1(1), 7-20.
- Cable, John, 1985, "Capital Market Information and Industrial Performance: The Role of West German Banks," *Economic Journal* 95, 118-32.
- Carree, Martin A., A. van Stel, A. Roy Thurik and A.R.M. Wennekers, 2001, "Economic Development and Business Ownership," *Small Business Economics*.
- Carree, Martin A., 2002, "Industrial Restructuring and Economic Growth," *Small Business Economics*, 18(4), June 2002, 243-255.
- Caves, Richard E. (1998), "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms," *Journal of Economic Literature*, 36(4), December, 1947- 1982.
- Cowling, Mark and Mark Taylor, 2001, "Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?" *Small Business Economics*, 16(3), May, 167-175.
- Colombo, M.G. and Delmastro, M. (2001), "Technology-Based Entrepreneurs: Does Internet Make a Difference?" *Small Business Economics*, 2001, Vol.16, 177- 2001.
- Cohen, Wesley M. and Richard C. Levin, 1989, "Empirical Studies of Innovation and Market Structure," in Richard Schmalensee and Robert Willig (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, Volume II, Amsterdam: NorthHolland, 1059-1107.
- Chandler, A. 1990, *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- De Wit, Gerrit and Frans A.A.M. van Winden, 1989, "An Empirical Analysis of Self- Employment in the Netherlands," *Small Business Economics*, 1(4), 263-272.

- Diamond, Douglas, 1991, "Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt," *Journal of Political Economy*, 99, 688-721.
- Du Rietz, Anita and Magnus Henrekson, 2000, "Testing the Female Underperformance Hypothesis," *Small Business Economics*, 14(1), February, 1-10.
- Dubini, Paola and Howard E. Aldrich, 1991, "Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process," *Journal of Business Venturing*, 6, 305-313.
- Evans, David and Boyan Jovanovic, 1989, "Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers," *Small Business Economics*, 2(4), 319-330.
- Evans, David S. and Linda S. Leighton, 1989a, "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship," *American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- Evans, David S. and Linda S. Leighton, 1989b, "The Determinants of Changes in U.S. Self Employment," *Small Business Economics*, 1(2), 11-120.
- Evans, David S. and Linda S. Leighton, 1990, "Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers," *Small Business Economics*, Vol.2(4), 319-330.
- Egelin, Juergen, Georg Licht and Fabian Steil, 1997, "Firm Foundations and the Role of Financial Constraints," *Small Business Economics*, 9(2), 137-150.
- EIM, 2002b, "SMEs in Europe," The European Observatory for SMEs, Volume 2, 2002, Report submitted to the European Commission, Enterprise Directorate-General by KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Fazzari, Steven, R. Glen Hubbard, and Bruce C. Petersen, 1988, "Financing Constraints and Corporate Investment," *Brookings Papers on Economic Activity*, 141-195.
- Foti, A. and Vivarelli, M. (1994), "An Econometric Test of the Self-Employment Model: The Case of Italy," *Small Business Economics*, Vol.6(2), April,

- Gem- Global Entrepreneurship Monitor
'<http://www.gemconsortium.org/wiki/1140>'
'<http://www.gemconsortium.org/wiki/1149>'
- Granovetter, Mark S., 1983, "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited," In Randall Collins (ed.), *Sociological Theory*, San Francisco: Jossey-Bass, pp. 201-233.
- Gudici, Giancarlo and Stefano Paleari, 2000, "The Provision of Finance to Innovation: A Survey Conducted among Italian Technology-based Small Firms," *Small Business Economics*, 14(1), 37-53.
- Gomez-Casseres, B. 1997, "Alliance strategies of small firms," *Small Business Economics*, 9: 33-44.
- Griliches, Zvi (1979), "Issues in Assessing the Contribution of R&D to Productivity Growth," *Bell Journal of Economics*, 10(Spring), 92-116.
- Griliches, Zvi, 1990, "Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey," *Journal of Economic Literature*, 28(4), 1661-1707.
- Hirschman, Albert O., 1970, *Exit, Voice, and Loyalty*, Cambridge: Harvard University Press.
- Horst, T., 1972, Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study. *Review of Economic Statistics*: 258-266.
- Hebert, R.F. ve Link, A.N. (1989) In Search of the Meaning of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, Vol. 1, pp. 39-49
- Hofstede, G., N.G. Noorderhaven, A.R. Thurik, A.R.M. Wennekers, L. Uhlaner and R.E. Wildeman, 2002, "Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction," in *Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction between Technology, Progress and Economic Growth*, in J. Ulijn and T. Brown (eds), Brookfield, UK: Edward Elgar.
- Haid, Alfred and Juergen Weigand, 2001, "R&D Investment, Liquidity Constraints, and Corporate Governance," *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 221(2), 145-167.
- Holmes, Thomas J. and James A. Schmitz, Jr., 1990, "A Theory of Entrepreneurship and its Application to the Study of Business Transfers," *Journal of Political Economy*, 98(4), 265-294.

- Jaffe, Dwight M. and Thomas Russell, 1976, "Imperfect Information, Uncertainty and Credit Rationing," *Quarterly Journal of Economics* 90, 651-666.
- Jaffe, A., Trajtenberg, M. and Henderson, R. (1993), "Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations," *Quarterly Journal of Economics*, 63, 577-598.
- Jovanovic, B., (1994), "Entrepreneurial Choice When People Differ in their Management and Labor Skills," *Small Business Economics*, Vol.6(3), 185-192.
- Klandt, H., 1984, *Aktivitaet und Erfolg des Unternehmungsgruenders*, Bergisch Gladbach: J.Eul
- Klandt, 1984 ve 1996; Kulicke, 1987 ve Boegenhold, 1985
- Kulicke, M., 1987, *Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumsphase von Neugruendungen*, Frankfurt.
- Krugman, P., 1991, "Increasing Returns and Economic Geography," *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- Knight, F.H., 1921, *Risk, Uncertainty and Profit*, New York: Houghton Mifflin
- Kihlstrom, Richard E. and Jean-Jacques Laffont, 1979, "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion," *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Krauss, Gerhard and Thomas Sahlecker, 2001, "New Biotechnology Firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle," *Small Business Economics*, 17, 143-153.
- Klofsten, M. ve Jones-Evans, D. (2000), "Comparing Academic Entrepreneurship in Europe – The Case of Sweden and Ireland," *Small Business Economics*, Vol.14(4), June, 299-309.
- Loveman, Gary and Werner Sengenberger, 1991, "The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Perspective," *Small Business Economics*, 3(1), 1-38.

- London Business School (LBS) Michael Hay ve Babson College'tan Bill Bygrave 1997
- Lundstrom, Anders and Louis Stevenson, 2001, *Entrepreneurship Policy for the Future*. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Lundstrom, Anders and Louis Stevenson, 2002, *On the Road to Entrepreneurship Policy*, Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Lucas, R. E., Jr., 1978, "On the Size Distribution of Business Firms," *Bell Journal of Economics*, Vol.9, 508-523.
- Mukhtar, Syeda-Masooda, 2002, "Differences in Male and Female Management Characteristics: A Study of Owner-Manager Businesses," *Small Business Economics*, 18(4), 2002, 289-311.
- Mukhtar, Syeda-Masooda, 2002, "Differences in Male and Female Management Characteristics: A Study of Owner-Manager Businesses," *Small Business Economics*, 18(4), 2002, 289-311.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), 1998, *Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD.
- Petersen, Mitchell A. and Raghuram G. Rajan, 1992, The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data. University of Chicago Working Paper #362.
- Poutziouris, Panikkos, Francis Chittenden, Nicos Michaelas and Ray Oakey, 2000, "Taxation and the Performance of Technology-Based Small Firms in the U.K.," *Small Business Economics*, 14(1), February, 11-36.
- Pfirrmann, Oliver, 1994, "The Geography of Innovation in Small and Medium-Sized Firms in West Germany," *Small Business Economics*, 6(1), 27-41.
- Pfirrmann, O., U. Wupperfeld and J. Lerner, 1997, *Venture Capital and New Technology Based Firms: A US-German Comparison*, Berlin: Physica-Verlag.
- Pratten, C.F., 1971, *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sabel, 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.

- Porter, M. (1990), *The Comparative Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Porter, Michael E., 2000, "Clusters and Government Policy," *Wirtschaftspolitische Blätter*, 47(2), 144-154.
- Rees, H. and A. Shah, 1994, "The Characteristics of the Self-Employed: The Supply of Labour," in J. Atkinson and David J. Storey (eds.), *Employment in the Small Firm and the Labour Market*, London: Routledge.
- Reid, Gavin C., 1996, "Mature Micro-Firms and Their Experience of Funding Shortages," *Small Business Economics*, 8, 27-37.
- Reynolds, Paul, David J. Storey and Paul Westhead, 1994, "Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates," *Regional Studies*, 28(4), July, 443-456.
- Ritsila, J. ve Tervo, H. (2002), "Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland," *Small Business Economics*, Vol.19(1), August, 31-40.
- Romer, Paul M., 1986, "Increasing Returns and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, 94(5), October, 1002-37.
- Storey, David J., 2003, "Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policy," in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch (eds.), *International Handbook of Entrepreneurship Research*, Dordrecht: Kluwer Academic.
- Saxenian, Annalee, 1994, *Regional Advantage*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxenian, Annalee, 2001, "The Role of Immigrant Entrepreneurs in New Venture Creation," in Claudia Bird Schoonhoven and Elaine Romanelli (eds.), *The Entrepreneurship Dynamic*, Palo Alto: Stanford University Press, pp. 40-67
- Stiglitz, Joseph and Andrew Weiss, 1981, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information," *American Economic Review*, 71, 393-410.
- Storey, D.J., (1991), "The Birth of New Firms – Does Unemployment? A Review of the Evidence," *Small Business Economics*, Vol.3(3), September, 167-178.
- Sahlman, W.A. and H.H. Stevenson, 1991, "Introduction," in W.A. Sahlman and H.H. Stevenson (eds.), *The Entrepreneurial Venture*, Boston: McGraw Hill.
- Vernon, R. 1970. "Organization as a scale factor in the growth of firms", In J. W. Markham & G. F. Papanek (Eds.), *Industrial organization and economic development*: 47-66. Boston: Houghton Mifflin.
- Verheul, Ingrid and Roy Thurik, 2001, "Start-Up Capital: Does Gender Matter?" *Small Business Economics*, 16(4), June, 329-345.

- Weigand, Claudia, 1998, *Der Einfluss der Bankkreditvergabe auf den Unternehmenswettbewerb*, Hamburg: Verlag Dr. Kovac
- Westhead, P. ve Birley, S (1995), "Employment Growth in New Independent Owner- Managed Firms in Great Britain," *International Small Business Journal*, Vol.13(3),11-34.

- Weiss, Leonard W., 1976, "Optimal Plant Scale and the Extent of Suboptimal Capacity," in Robert T. Masson and P.D. Qualls, (eds.), *Essays on Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*, Cambridge, Mass.: Ballinger.

- Wilson, W.J., 1996, *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*, New York: Albert A. Knopf.
- Winker, P., 1999, "Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level," *Small Business Economics*, 12(2), March, 169-181.

- Wilson, W.J., 1996, *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*, New York: Albert A. Knopf.