

Research Article/Araştırma Makalesi

Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma)

The Effect of the Entrepreneur's Individual Entrepreneurial Capital Types on the Venture Success (A Study in TR42 Region)

Ayhan TERZİBAŞ¹, Hakan Tahiri MUTLU², Barış KAVCAR³

Öz

Girişimcilik, ülkelerin ekonomik büyümesinde, kalkınmasında ve toplumsal refahın artmasında oynadığı rolden ötürü zamanla daha da önem kazanan bir kavram haline gelmiştir. Türkiye'deki bazı devlet kurumları, girişimciliğin geliştirilmesi için verdiği finansal destekler, girişimciliğe dönük eğitimler ve çeşitli teşviklerle, ülkedeki girişimci miktarını ve girişimlerin performanslarını daha yüksek düzeye çıkarmayı hedeflemektedir. Son on yılın ortalama verilerine bakıldığında, Türkiye'de yılda açılan 100 işletmeye karşılık 28 işletme kapanmaktadır. Girişim sayılarının az olmasına rağmen Türkiye'de, girişimlerin hayatta kalması açısından sorun yaşadığı söylenebilir. Bu verilerden yola çıkarak, çalışmanın temel problemi, girişimlerin başarılı olması için girişimcilerin ne tür kaynaklara (sermayelere) ihtiyacı olduğudur. Bu problemin çözümüne katkı sağlamak amacıyla, bu makalenin temel amacı, "girişimci sermaye türlerinden hangisinin girişimlerin başarısı için daha çok olumlu etkiye sahip olduğunu saptayabilmek ve bu konuda öneriler geliştirmek" olarak belirlenmiştir. Bu amaca ulaşabilmek için geriye dönüş hızı ve oranı yüksek olan anket metodu tercih edilmiştir. TR42 bölgesinde (Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illeri) faaliyet yürüten girişimcilerden anket metodu ile veri toplanmıştır. Elde edilen 407 cevaplandırılmış anket, istatistiksel yöntemler ve araçlarla analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, girişim başarısına en fazla etkisi olan sermaye türünün, girişimcinin insan sermayesi olduğu belirlenmiştir. Sırasıyla girişimcinin finansal sermayesi ve girişimcinin sosyal sermayesinin de girişim başarısı üzerinde olumlu etkisi olduğu saptanmıştır. Ancak bu sermaye türlerinin girişimcinin insan sermayesi üzerindeki olumlu etkisinin, girişimin başarısı üzerindeki olumlu etkisinden daha fazla olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında, incelenen üç bireysel sermaye türü de girişim başarısı için çok önemlidir. Girişimcilik sürecinin desteklenmesinde Devlet kurumlarına başvuranların çoğunluğu (%65,8) destek almıştır. Ancak hiç başvuru yapmayanların oranı (%70,5) çok yüksek çıkmıştır.

Jel Kodları: M13, M21, L25, Z13, D31, E22

Anahtar Kelimeler: Girişimci, Girişimcilik, Girişimci Sermayesi, İnsan Sermayesi, Sosyal Sermaye, Finansal Sermaye, Girişim Başarısı

¹ Dr. Öğr. Gör., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, ayhan.terzibas@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9738-5917

² Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İşletme Bölümü, tahirimutlu@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8964-2696

³ Dr. Öğr. Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İşletme Bölümü, kavcar_b@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4022-0529



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaoconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Abstract

Entrepreneurship has become an increasingly important concept due to the role it plays in the economic growth and development of countries and in increasing social welfare. In order to develop entrepreneurship in Türkiye, some state institutions aim to increase the number and success rates of entrepreneurs with financial and managerial training and support. When we look at the average data of the last ten years, 28 businesses are closed compared to 100 businesses opened annually in Türkiye. It can be said that there are problems in terms of the survival of enterprises in Türkiye where the number of enterprises is not low. Based on these data, the main problem of our study is what kind of resources (capital) entrepreneurs need in order for the enterprises to be successful. In order to contribute to the solution of this problem, the main purpose of this paper has been determined as "to determine which of the types of entrepreneur's capital has the most positive effect on the success of enterprises and to develop suggestions in this regard." In order to achieve this aim, the survey method with a high return speed and rate was preferred. Data were obtained from entrepreneurs operating in the TR42 region (Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli and Yalova provinces) by survey method. The 407 answered questionnaires were analyzed with statistical methods and tools. As a result of the analysis, it has been determined that the type of capital that has the most impact on enterprise success is the entrepreneur's individual human capital. It has been determined that the financial capital of the entrepreneur and the social capital of the entrepreneur have a positive effect on the success of the enterprise, respectively. However, it can be said that the positive effect of these types of capital on the human capital of the entrepreneur is more than the positive effect on the success of the enterprise. Seen from this perspective, all three types of individual capital we examined are crucial to enterprise success. The majority (65.8%) of those who applied to State institutions in supporting the entrepreneurial process received support. However, the rate of those who did not apply at all (70.5%) was very high.

Jel Codes: M13, M21, L25, Z13, D31, E22

Keywords: Entrepreneur, Entrepreneurship, Entrepreneurial Capital, Human Capital, Social Capital, Financial Capital, Venture Success

1. Giriş

Üretim faktörlerinden biri olarak kabul edilen girişimci, ekonomi içerisinde oynadığı rolden dolayı on yıllardır ekonomi, yönetim, psikoloji ve sosyoloji gibi bilim dallarının dikkatini çeken bir karakterdir. Özellikle ekonomi düşünürleri ve araştırmacıları girişimciliğe çok önem vermişlerdir. Girişimcilik kavramı ekonomi tarihinde yeni değildir. Birçok düşünür girişimcilik ile ekonomik kalkınma arasında güçlü bir ilişki olduğunu savunmuştur (Saijad vd., 2020: 152). Schumpeterci görüşe göre girişimcilik süreci bir ülkenin/bölgenin ekonomik kalkınmasındaki anahtar faktörlerden birini oluşturmaktadır (Toma vd., 2014: 436). Ülkelerin ekonomik ve sosyal açıdan kalkınması sürecinde, girişimler çeşitli sorumluluklar üstlenmektedir.

Girişimcilik, geri kalmış bölgelerde ekonomik kalkınmayı artırmaya yönelik temel bir mekanizma olmanın yanında iş yaratmanın ve kişi başına düşen gelir artışını artırmanın yollarından biridir (Shane, 2007). Girişimciler, yeni işletmeleri hayata geçirip ekonomik sisteme katılmasını mümkün kılarak, istihdama, üretime, rekabet artışına, teknolojinin gelişmesine ve toplumsal refahın artışına fayda sağlarlar. Sağladıkları bu faydalar ve üstlendikleri sorumluluklar, girişimlerin ekonomiler için önemli unsurlar olduğunun yaygın bir şekilde kabul edilmesine sebep olmuştur (Alvarez vd., 2011: 121). Girişimlerin ve organizasyonların, yaratıcılık ve rekabet gücü yardımıyla ekonominin üretkenliğini, kapasitesini ve boyutunu arttırdığı düşünülmektedir (Zanjirchi vd., 2019). Başta merkezi yönetimler olmak üzere, bilim insanları, sivil toplum kuruluşları, hane halkları, çalışanlar, işsizler ve yatırımcılar, girişimci sayısının artmasını önemsemektedirler. Girişimci sayısının artışının önemi yanında, girişimcilerin ekonomik sisteme katılmasını sağladığı işletmelerin hayatta kalması, büyümesi ve başarılı olması da önemli bir konudur.

Türkiye’de girişimciliğin geliştirilmesi ve girişimlerin ihtiyaç duyduğu kaynakların sağlanması için çeşitli devlet kurum ve kuruluşları destek vermektedir. En başta Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) “Yeni Girişimci Desteği”, “Araştırma-Geliştirme, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri”, “İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri”, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) Finansman Destekleri”, “İş Geliştirme/ Teknoloji Geliştirme Merkezi (İŞGEM/TEKMER) Destekleri”, “Rehberlik ve Danışmanlık Hizmetleri” ve “Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı” programları ile girişimcilere ve girişimlere destekler vermektedir (KOSGEB, 2023). Türkiye’de girişimcilere destek veren en büyük kurumlardan biri olan T.C. Ekonomi Bakanlığı, nitelik ve nicelik bakımından oldukça üstün destek paketlerine sahiptir. İhracat destekleri, yatırım destekleri ve hizmet sektörü destekleri ile girişimcilerin ihtiyaçlarını karşılamaktadır (ticaret.gov.tr, 2023). Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği (TESKOMB), Esnaf ve Sanatkarlar Odalarına üye küçük ve orta boy işletme sahiplerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere finansal destekler vermektedir. Devlet Planlama Teşkilatı koordinasyonunda faaliyet gösteren kalkınma ajansları, sürdürülebilir kalkınma sağlanması amacıyla girişimcilere ve mevcut girişimlere finansal ve yönetsel destekler vermektedir. Bu destekler ile Türkiye’de girişimciliğin ve girişimcilik sürecinin nitelik ve nicelik bakımından geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Girişimci kavramını ilk ortaya atan düşünür Richard Cantillon, girişimciyi, ticari yargılarda bulunup belirsizlik ortamında risk alarak kâr için değiş tokuş yapan kişi olarak tanımlamıştır.

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaoconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Alana en önemli katkılardan birini yapan Schumpeter (1936), girişimciyi ekonomik kalkınmanın kilit şahsiyeti olan aktif, dengesiz, yenilikçi ve yıkıcı bir kuvvet olarak tanımlamıştır. Kirzner (1979), girişimciyi başka bir açıdan değerlendirmiş ve girişimcinin, kâr fırsatlarına karşı uyanık olan ekonomik dengeleyici kimliğini vurgulamıştır (Hébert & Link, 1989).

Girişimcilerin, girişimcilik faaliyeti sırasında ortaya çıkardıkları girişimlerin başarısı, birçok bilim insanının ilgisini çekmiştir ve bu başarının sağlanması için ihtiyaç duyulan kritik başarı faktörleri ile ilgili sayısız çalışma yapılmıştır. İşletmeler için kritik başarı faktörleri, kuruluşun başarısını sağlamak için iyi gitmesi gereken unsurlardır. Bu unsurlar, yüksek performans elde etmek için sürekli ve özenli bir dikkat gerektiren yönetsel ve girişimsel alanları belirtirler (Boynton & Zmud, 1984). Ülgen & Mirze (2010), bu başarı faktörlerinin işletmenin kontrol edebildiği iç çevreden ve kontrolü dışındaki dış çevreden kaynaklandığını vurgulamıştır. Kontrol edilemeyen dış çevre faktörleri arasında, ekonomik, politik, hukuki, sosyal, kültürel ve toplumsal çevreden bahsedilebilir. Bu ve benzeri birçok çevresel faktör girişimlerin başarısı üzerinde rol oynamaktadır. İç çevre denildiğinde, işletmenin girişimcisi, yöneticileri, çalışanları, müşterileri, tedarikçileri, mevcut ve potansiyel rakipleri kapsam içinde değerlendirilmektedir. İç ve dış çevre faktörlerinin başarı üzerindeki etkisi işletmeler açısından farklılık göstermektedir.

Birçok unsurun girişim başarısını etkilediği kabul edilmekle beraber, bu unsurların başarıya etkisi üzerinden önceliklendirilmesi mümkündür. Geçmiş çalışmalara bakıldığında, girişim başarısındaki en önemli etkenin fiziksel sermaye ve bu sermayenin yapısı olduğuna dair düşünceler vardı. Yakın tarihten günümüze kadar yapılan ve halen yapılmakta olan akademik çalışmalar, girişimcinin, yöneticinin, liderin bazı özelliklerinin veya kaynaklarının, başarı için en önemli unsurlar olduğunu vurgulamaktadır (Akdemir, 2003).

Bu makalede, girişimcinin bazı kaynaklarının girişim başarısına etkisi incelenmiştir. Girişimcinin kaynakları içerisinde, girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu bazı sermaye türleri birçok düşünürün dikkatini çekmiştir. Erikson'un (2002) belirttiğine göre sermaye teorisyenleri, fiziksel sermaye, finansal sermaye, beşeri sermaye, sosyal sermaye ve örgütsel sermayeyi, sermaye türleri olarak literatüre sunmuştur. Bu sermaye türleri, girişimcilik araştırmacılarının ilgisini çekmiş ve sahip olunan sermaye türlerinin girişimcilik sürecine etkileri ile ilgili (Bkz: Bourdieu, 1986; Bates, 1990; Brüderl, Preisdörfer & Ziegler, 1992; Dollinger, 1995; Cooper, Gimeno-Gascon & Woo, 1997; Gimeno Folta, Cooper & Woo, 1997; Boden & Nucci, 2000; Firkin, 2001; Adler & Kwon, 2002; Brush, Carter, Greene, Hart & Gatewood, 2002; Hospers & van Lochem, 2002; Carter, Brush, Greene, Gatewood & Hart, 2003; Davidsson & Honig, 2003; Sirmon & Hitt, 2003; Cope, Jack & Rose, 2007; Shaw, Lam & Carter, 2008; Stringfellow & Shaw, 2009) birçok çalışma yapılmıştır.

Girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu sermaye türlerine bakıldığında, Sahasranamam & Nandakumar'a göre (2020), insan sermayesi, finansal sermaye ve sosyal sermaye, bireysel sermaye türlerinin en önemlileridir.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

2. Literatür Taraması

Girişimcilerin bireysel sermayeleri birçok akademik çalışmanın odak noktası olmuştur. Bu çalışmalarda, sermaye türlerinden insan sermayesi, sosyal sermaye ve finansal sermaye, işletmelerin veya girişimcilerin başarısına ciddi etkileri olan sermaye türleri olarak belirtilmiştir.

Başarı çok boyutlu bir kavramdır ve birçok farklı açıdan değerlendirilebilir. Girişim başarısı da farklı açılardan değerlendirmelere tabi tutulmuş bir kavramdır. Venkatraman & Ramanujam, (1986) girişim başarısının, örgüt etkililiğinden kaynaklanan örgütsel performansı ile değerlendirilmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu çerçevede bir işletmenin başarısı, örgütsel performans göstergeleri kullanılarak ölçülmektedir. Kaplan & Norton'a (1992) göre girişimlerde performansın doğru değerlendirilebilmesi için mali ve mali olmayan göstergelerin birlikte kullanılması gerekmektedir.

Bu çalışmada girişimcilerin bireysel sermaye türlerinin girişim başarısına ve ya girişim başarısının herhangi bir faktörüne etkisini inceleyen çalışmalar taranmış ve tablo haline getirilmiştir. İnsan sermayesi kavramının temelinde bilgi ve deneyim olmak üzere iki temel özellik yatmaktadır (Becker, 2009). Ancak sadece bu iki özellik ile kavramı açıklamak için yetersiz kalmaktadır. İnsan sermayesi, işgücünün üretken becerileri, yetenekleri, sağlığı, eğitimi, deneyimi ve uzmanlık stokudur (Goldin, 2016). Becker (1975) insan sermayesini genel ve spesifik insan sermayesi olarak iki boyutta incelemiştir (Becker, 2009). Genel insan sermayesi, bireylerin hem örgün eğitim hem de mesleki deneyim yoluyla edindiği genel bilgiyle ilgilidir. Spesifik insan sermayesi ise, bireyin yeni firmadaki işine doğrudan uygulanabilecek bireylerin yeteneklerinden oluşur (Colombo vd., 2004). İnsan sermayesi yaklaşımları girişimciliğe genişletildiğinde, bir girişimcinin genel (yani eğitim ve iş deneyimi) ve girişimciliğe özgü insan sermayesi profiline (yani iş sahibi olma deneyimi, yönetsel yetenekler, girişimcilik yetenekleri ve teknik yetenekler) ilişkin girdiler, insan sermayesinin kapsamını oluşturmaktadır (Üçbaşaran vd., 2008). Literatür taraması sonucunda karşılaşılan, girişimcinin insan sermayesinin girişim başarısı veya onun faktörleriyle ilgisini inceleyen çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Tablo 1: Girişimcinin İnsan Sermayesi ile İlgili Çalışmalar

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Bates (1990)	İşletme Uzun Ömürlülüğü	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (1992)	İşletme Ölüm Oranını Etkileyen Faktörler	Kuvvetli, doğrudan ve dolaylı etkileri bulunmaktadır.
Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)	İşletme Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Honig (1998)	Ortalama Gelir	Pozitif etkisi vardır.
Carter, Brush, Greene, Gatewood & Hart (2003)	Fon Bulma Olasılığı	Pozitif etkisi vardır.
Bosma, Praag, Thurik & Wit (2004)	Girişimcilik Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Kim, Aldrich & Keister (2006)	Girişimciliğe Başlama	Pozitif etkisi vardır.
Marvel & Lumpkin (2007)	Yenilikçilik	Çok kuvvetli etkisi bulunmaktadır.
Üçbaşaran, Westhead & Wright (2008)	Fırsat Belirleme ve Takip Etme	Anlamlı ilişkisi vardır.
Unger, Rauch, Frese & Rosenbusch (2011)	Girişimsel Başarı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Santarelli & Tran (2013)	Yeni Doğan Firmaların Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Felicio, Couto & Caiado (2014)	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Performansı	Güçlü etkisi bulunmaktadır.

İnsan sermayesi bireyin niteliklerinin, becerilerinin veya deneyiminin bir birleşimi iken, sosyal sermaye kişinin kendi sosyal etkileşimlerinden ve ağlarından kaynaklanan gerçek veya potansiyel değerler ve faydalardır (Santarelli & Tran, 2013). Sosyal sermaye, toplumsal ve bireysel düzeyde değerlendirilebilen bir sermaye türüdür ve toplum veya bireye ait sosyal ilişkiler ile ulaşılabilen tüm kaynakların toplamı olarak tanımlanabilir (Nahapiet & Ghoshal 1998). Bireyin sosyal sermayesi, bireyin kişisel sosyal ağının üyelerinin sahip olduğu ve bu ilişkilerin geçmişinin bir sonucu olarak bireyin kullanımına sunulabilen kaynakların toplamı olarak tanımlanmaktadır (Van der Gaag & Snijders 2004: 200). Girişimciler açısından sosyal sermaye, genel olarak istenen sonuçları elde etmek için ilişkilerden kaynak çıkarma ve kullanma yeteneği olarak anlaşılmaktadır (Adler & Kwon, 2002). Girişimcilerin bireysel olarak sahip olduğu sosyal sermaye birçok araştırmacının ilgisini çekmiştir. Bu alanda yapılan çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Tablo 2: Girişimcinin Sosyal Sermayesi ile İlgili Çalışmalar

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Duchesneau & Gartner (1990)	İşletme Başarısı	Pozitif etkisi vardır.
Burt (1992)	Girişimcilik Fırsatı Oluşturma	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Honig (1998)	İşletme Karlılığı	Pozitif etkisi vardır.
Baron & Markman (2000)	Girişimci Başarısı	Pozitif etkisi vardır.
Davidsson & Honig (2003)	İşe Başlama, Satış ve Kar Elde Etme	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Liao & Welsch (2005)	İşletme Kurma	Pozitif etkisi vardır.
Shaw, Lam & Carter (2008)	Hizmet İtibarı ve Firma Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Bastié, Cieply & Cussy (2013)	Girişimciliğe Giriş Şekilleri	Anlamli ilişkisi vardır.
Santarelli & Tran (2013)	Yeni Doğan Firmaların Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Stam, Arzlanian & Elfring (2014)	Küçük Firma Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Sahasranamam & Nandakumar (2020)	Sosyal Girişimciliğe Başlangıç	Pozitif yönlü ilişki vardır.

Bireysel sermaye türlerinden bir diğeri de finansal sermayedir. Finansal sermaye, işletmeler ve sahipleri için yeni girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak, stratejiler belirleyerek uygulamak ve diğeri işletme faaliyetlerini yürütmek amacıyla kullanabilecekleri paraya dönüştürülebilen tüm kaynak türlerinin toplamıdır (Ireland vd., 2003). Ireland vd.ne (2003) göre finansal sermaye, ekipman olarak maddi kaynaklar veya insan sermayesi gibi maddi olmayan kaynaklar olmak üzere diğeri kaynakları elde etmek için kullanılabilir, aynı zamanda girişimcilik fırsatlarını keşfetmede özgürlükte sağlar. Araştırmacılar finansal sermaye ile ilgili sayısız çalışma yapmıştır. Ancak girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu finansal sermaye yaklaşık son otuz yıldır üzerinde çalışma yapılan bir konu haline gelmiştir. Bu alanda yapılan çalışmaların bir bölümü aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 3: Girişimcinin Finansal Sermayesi ile İlgili Çalışmalar

Yazar	İlişki-Etki	Sonuç
Cooper, Gimeno-Gascon & Woo (1994)	İşletme Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Chandler ve Hanks (1998)	Risk, Olumsuzluk ve Hatadan Korunma	Pozitif etkisi vardır.
Kim, Aldrich & Keister (2006)	Girişimciliğe Başlama	İlişki saptanmamıştır.
Coleman (2007)	İşletme Performansı	Pozitif etkisi vardır.
Fatoki (2011)	İşletme Performansı	Pozitif yönlü ilişki vardır.
Çetindamar, Gupta, Karadeniz & Eğrican (2012)	Girişimci Olma Olasılığı	Pozitif etkisi vardır.
Bastié, Cieply & Cussy (2013)	Girişimciliğe Giriş Şekilleri	Anlamli ilişkisi vardır.
Xavier-Oliveira, Laplume & Pathak (2015)	Fırsat Girişimciliğine Başlangıç	Pozitif yönlü ilişki vardır.

Yapılmış çalışmalar incelendiğinde girişimcinin insan sermayesinin, sosyal sermayesinin ve finansal sermayesinin işletme başarısına pozitif etkileri olduğu saptanmıştır. Bu sermaye türlerinin hangisinin başarı için daha önemli olduğu ise değerlendirilmemiştir. Literatürdeki bu eksikliğin doldurularak, girişimcilik sürecini çeşitli araç ve imkânlarla destekleyen kurum ve



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

kuruluşlara öneriler sunulması, mevcut ve potansiyel girişimcilerin hangi bireysel sermaye türüne yatırım yapmaları gerektiği ile ilgili fikir verilmesi hem bilimsel hem toplumsal hem ekonomik hem de sosyal faydalar sağlayacaktır.

3. Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde, araştırma amacı, problemleri, sınırlılıkları, kullanılan yöntem, araştırma evreni, örnekleme, veri toplamak amacıyla kullanılan araçlar ve hipotezleri kısımlarına yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Türkiye'deki girişimlerin başarısızlıklarını ortadan kaldırmak veya başarısızlık oranlarını azaltabilmek için, girişimcilerin yeterince üzerinde durmadıkları, önem vermedikleri veya farkında olmadıkları girişimci sermayesi çeşitlerinin hangilerine ne ölçüde sahip olduklarının belirlenmesi, bu durumun girişim başarılarına etkisinin ortaya konulması, başarısızlığa neden olan sorunların belirlenmesi ve çözüm önerilerinin sunulması gerekmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, bahsedilen ihtiyacı karşılamak için, girişimcinin sermaye türlerinden hangisinin girişimlerin başarısı için daha çok olumlu etkiye sahip olduğunu saptayabilmek ve bu konuda öneriler geliştirmektir.

3.2. Araştırmanın Problemi ve Soruları

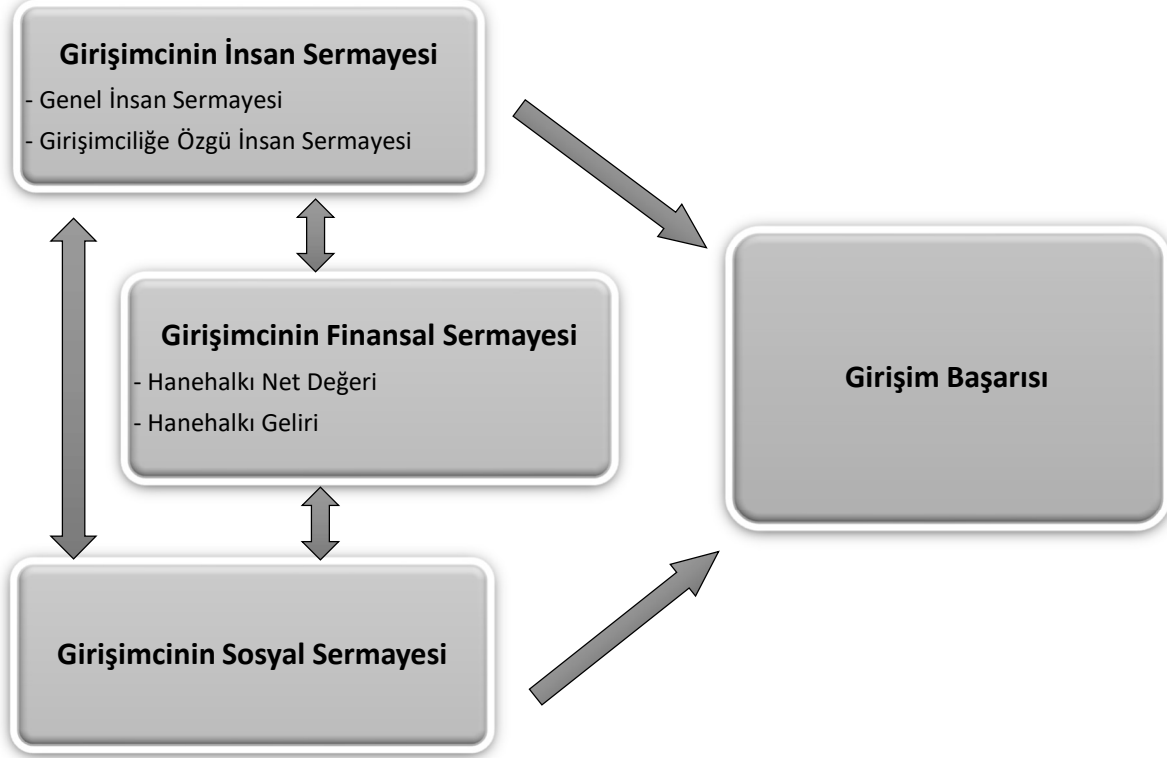
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) sunduğu verilere göre, Türkiye'de son on yılın ortalamasına bakıldığında, yılda ortalama yaklaşık 116.000 işletme açılmaktadır. Aynı dönemde Türkiye'de açılan her 100 işletmeye karşılık yaklaşık ortalama 28 işletme kapanmaktadır (TOBB, 2021). Yeni açılan işletme sayısının az olmadığı Türkiye'de girişimciliğin yeterli düzeyde yapıldığını söyleyebiliriz. Ancak kapanan işletme sayısı girişimlerin istenen başarı düzeyine ulaşmakta sıkıntı yaşandığını göstermektedir.

Bu verilerden yola çıkarak, çalışmanın temel sorusu, girişimlerin başarılı olması için girişimcilerin hangi bireysel sermaye türlerine, ne oranda ihtiyacı olduğudur?

3.3. Araştırmanın Modeli

Araştırmada girişimcinin bireysel sermaye türlerinden, insan sermayesi, sosyal sermaye, finansal sermaye ve girişim başarısı ile ilgili literatür taraması yapılmış ve bu sermaye türlerinin girişim başarısına etkileri olduğu varsayımıyla bir araştırma modeli tasarlanmıştır. Ayrıca bu sermaye türlerinin birbirleri ile olan ilişkileri ve birbirlerine etkileri olduğu varsayımı, model tasarımını şekillendirmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Modelde sunulan girişimcinin insan sermayesi, sosyal sermayesi ve finansal sermayesi, girişim başarısını etkileyen faktörler, bağımsız değişkenler ve bu değişkenlerden etkilenen girişim başarısı ise bağımlı değişken olarak belirlenmiştir.

3.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmada Türkiye'deki tüm işletmelerin girişimcileri ana kütle (evren) olarak belirlenmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK, 2022) verilerine göre, 2021 yılsonu itibariyle Türkiye'de 4.295.233 işletme bulunmaktadır. Araştırmanın yapılmasını mümkün kılabilmek için ana kütle temsil etme yeteneğine sahip olabilecek bir araştırma evreni için inceleme yapılmıştır. Bu çalışmada araştırma evreni olarak Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illerini kapsayan TR42 istatistiksel bölgesi seçilmiştir.

TR42 bölgesinde 2021 yılı sonu itibariyle 189148 işletme bulunmaktadır. TR42 olarak belirlenen evrende, güvenilirlik sınırları % 95 olması için hata payı % 5 olarak öngörülmüştür. Bu hata payı ve güvenilirlik sınırı çerçevesinde hesaplamalar yapılmış ve örneklem için minimum büyüklük 384 olarak belirlenmiştir. Araştırma evreninin içinden örneklem seçilmesi için tabakalı örnekleme uygulanmıştır. Araştırma örneklemini, TR42 bölgesindeki 5 ilde bulunan işletme sayılarına orantılı olacak şekilde seçilmiştir. TR42 bölgesinden 442 adet anket toplanmıştır. İncelemeler sonucu 35 adet anket geçersiz kabul edilmiş ve toplam 407 adet anketin verileri araştırmada kullanılmıştır.

Araştırmaya katılan bireylerin işletmelerinin bulunduğu illerin dağılımı incelendiğinde Kocaeli'nden 192 (%47,2), Yalova'dan 33 (%8,1), Sakarya'dan 110 (%27), Düzce'den 40 (%9,8)

ve Bolu'dan da 32 (%7,9) girişimci çalışmaya dâhil edilmiştir. Çalışmaya dâhil edilen işletme sayıları evrenle orantılı olmuştur.

3.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu çalışma Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli ve Yalova illerinden oluşan TR42 Doğu Marmara Bölgesi'nde yürütülmüştür.

1. TR42 Doğu Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren girişimcileri kapsamakta olduğu için, bu bölgedeki girişimcilerin görüşleri ve paylaştıkları, paylaşmaya istekli oldukları bilgiler ile sınırlıdır.
2. Araştırmadan elde edilecek bulgu ve sonuçlar, kullanılan veri toplama araçlarından sağlanabilecek verilerle sınırlıdır.
3. Araştırmadan elde edilecek bulgu ve sonuçlar, anketlerin uygulandığı zaman aralığında elde edilebilen veriler kullanılarak yorumlanmaktadır.

3.6. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları ve Yöntemi

Çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Girişimcilerin sahip olduğu bireysel sermaye türlerinin girişim başarısına etkisini ölçmek için, TR42 bölgesi girişimcilerinin, daha önceden kullanılmış, geçerlik, güvenilirlik analizleri yapılmış ve gerekli izinleri alınmış hazır ölçekler ve demografik sorular ile hazırlanan anketi cevaplandırmaları istenmiştir.

Finansal Sermaye Ölçeği: Finansal sermaye değişkeni için Kim vd.nin (2006) çalışmalarından yararlanılmıştır. Finansal sermaye hane halkı net değeri ve hane halkı gelirlerinden oluşmaktadır. Kim vd. (2006: 11) makalede, ölçekle ilgili aşağıdaki ifadelere yer vermiştir. "Finansal kaynak için iki ölçü kullandık. Hane halkı net değeri ile gelir arasındaki korelasyon düşük (0.29) çıktı ve önceki araştırmalarla tutarlıydı. Bu iki değişkenin birlikte bir bireyin mali refahının birleşik bir resmini sağladığını gösteriyor. Hane halkı net değeri, toplam varlıkların (örn. fiziksel mülkler ve birincil konut dahil yatırımlar) ve ödenmemiş borcun (örn. ipotek, ev özkaynakları ve araba kredileri) net değerini içerir. Doğrusal olmayan bir ilişki öngörerek ham zenginlik değişkenini ikinci dereceden bir terime dönüştürdük. Servetin bir girişimci olmakla nasıl ilişkili olduğuna dair daha doğru bir değerlendirme için, servetin sıfırdan küçük veya ona eşit olduğu durumlar da dahil olmak üzere tüm vakaları sakladık. Hane halkı geliri, işten, devlet transferlerinden, emekli maaşlarından ve önceki yıl vergi öncesi tüm diğer kaynaklardan elde edilen geliri içerir." Ölçekte kullanılan sorular ayrıca Federal Rezerv Kurulu tarafından (Amerika Birleşik Devletleri) belirli aralıklarla yürütülen Tüketici Finansmanı Araştırması'nda da kullanılmaktadır.

Sosyal Sermaye Ölçeği: Sosyal sermaye değişkeninin ölçümü için Karabey (2009) tarafından, Tsai & Ghoshal'ın (1998) ölçeklerinden yedi, Liao & Welsch'in (2005) ölçeklerinden iki madde alınarak oluşturulmuş ölçek için izin alınmış ve kullanılmıştır.

İnsan Sermayesi Ölçeği: İnsan sermayesi değişkeninin ölçümü için Uygun (2011) tarafından, Marvel & Lumpkin (2007), Üçbaşaran vd. (2003; 2008), Hills vd. (1997) ile Chandler & Hanks'in (1998) çalışmalarındaki ölçeklerden yararlanılarak geliştirilmiş genel insan sermayesi ve girişimciliğe özgü insan sermayesi ölçekleri kullanılmıştır.

Girişim Başarısı Ölçeği (Rakiplere Göre Genel İşletme Performansı): Genel işletme performansı değişkeninin ölçümü için Zerenler'in (2005) işletmelerin genel performanslarını ölçmek üzere kullandıkları ölçek kullanılmıştır. Zerenler'in (2005) belirttiği üzere, işletmelerin genel performanslarını ölçmek üzere kullandıkları ölçek, Das & Narasimhan (2001) ile Bititci vd. (2000) tarafından kendi çalışmalarında kullanılan ölçeklerin maddelerinden yararlanılarak geliştirilmiştir. Geliştirilmiş olan bu ölçekte işletmenin girişimci, sahip veya yöneticilerine sorular yöneltilmiştir. Bu sorularda kendi işletmelerinin performansını, rakiplerine göre değerlendirmeleri talep edilmiştir.

4. Bulgular ve Yorumlar

Araştırmanın amacı kapsamında çıkarımsal istatistik işlemleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular tablolaştırılmış ve uygun şekilde yorumlanmıştır. Çalışmada eğitim düzeyi, günümüze kadarki çalışılan toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyimi süresi genel insan sermayesini (GİS); arkasından gelen ve 12 maddeden oluşan ifadeler, girişimciliğe- işe özgü (spesifik) insan sermayesini (SİS) temsil etmektedir. Çalışmanın bu bölümünde, girişimciliğe- işe özgü insan sermayesi yerine "spesifik insan sermayesi" kavramı kullanılmıştır. Genel insan sermayesi (GİS) ve spesifik insan sermayesinin (SİS) toplamı da girişimcinin insan sermayesi (İS) olarak adlandırılmaktadır. Bununla birlikte ölçekte ikinci kısımda bulunan ve 9 maddeden oluşan ifadeler girişimcinin sosyal sermayesini (SS); son kısımda bulunan 7 ifade ise girişim başarısını (GB) ifade etmektedir. Ayrıca hane halkı toplam net değeri ile yıllık toplam gelir miktarı, girişimcinin finansal sermayesini (FS) temsil etmektedir.

4.1. Katılımcılara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Yapılan bu çalışmada eğitim düzeyi, günümüze kadarki çalışılan toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyimi süresi genel insan sermayesini (GİS) ifade etmektedir. Bununla birlikte katılımcıların spesifik insan sermayesini (SİS) ölçmek amacıyla 12 maddelik, sosyal sermaye (SS) düzeylerini ölçmek için 9 maddelik ve girişim başarısı (GB) düzeylerini belirlemek amacıyla da 7 maddelik bir ölçek girişimcilere yöneltilmiştir.

Tablo 4: Katılımcıların Genel İnsan Sermayesinin (GİS) Tanımlayıcı İstatistikleri

		N	%
Eğitim Düzeyiniz	Lise ve öncesi	165	40,5
	Lisans	213	52,3
	Lisansüstü	29	7,1
Toplam İş Deneyim Süresi	1-6 yıl	72	17,7
	7-12 yıl	98	24,1
	13-18 yıl	83	20,4
	19-24 yıl	79	19,4
	25 yıl ve üzeri	75	18,4
Toplam İşletme Deneyimi Sayısı	1 adet	25	6,1
	2 veya 3 adet	226	55,5
	4 ve üzeri	156	38,3

Araştırmaya katılan bireylerin eğitim düzeyleri incelendiğinde 165'i (%40,5) lise ve öncesi, 213'ü (%52,3) lisans ve 29'u ise (%7,1) lisansüstü eğitim seviyesine sahiptir. Katılımcıların günümüze kadarki sahibi olarak veya sahibi olmadan çalışmış olduğu toplam işletme sayısı incelendiğinde 25'inin (%6,1) 1 adet, 226'sının (%55,5) 2 veya 3 adet, 156'sının da (%38,3) 4 ve üzeri sayıda işletmede çalıştığı görülmüştür. Bununla birlikte yine günümüze kadarki toplam iş deneyim süreleri sorulduğunda 72'si (%17,7) 1-6 yıl, 98'i (%24,1) 7-12 yıl, 83'ü (%20,4) 13-18 yıl, 79'u (%19,4) 19-24 yıl ve 75'i de (%18,4) 25 yıl ve üzeri süredir iş deneyimine sahip olduğunu ifade etmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Gelirleri ve İş Yerleri ile Alakalı Tanımlayıcı İstatistikler

	Minimum	Maksimum	Ort.	Std. Sap.
Geçen yıl tüm kaynaklardan ve vergiler hariç toplam hane geliriniz ne kadardı?	24 bin TL	5 milyon 400 bin TL	232.938,57	417.869,11
Hane halkının mevcut net değeri sizce nedir?	-300 bin TL	75 milyon TL	3.930.592,14	7.459.751,78
İşletme Deneyim Sayısı	1,00	11,00	3,26	1,62
İş Deneyimi Süresi	1,00	54,00	16,54	9,98

Araştırmaya katılan bireylerin tüm kaynaklardan ve vergiler hariç bir önceki yılki toplam hane gelir düzeyleri incelendiğinde minimum 24 bin TL, maksimum 5 milyon 400 bin TL olmak üzere ortalama 232.938,57 TL olduğu görülmüştür. Katılımcıların hane halkının mevcut net değerine bakıldığında ise en düşük 300 bin TL borç (-300 bin TL), en yüksek 75 milyon olmak üzere ortalama 3.930.592,14 olduğu belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan girişimcilerin günümüze kadarki kapatılan, satılan ve mevcut toplam işletme sayısının minimum 1 maksimum 11 olmak üzere ortalama 3,26 olduğu belirlenmiştir. İşletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki iş deneyiminin ise en azı 1 yıl en fazlası 54 yıl olmak üzere ortalamasının 16,54 yıl (yaklaşık 17 yıl) olduğu görülmüştür.

4.2. Araştırmada Kullanılan Ölçeğe İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Elde edilen sonuçlara göre katılımcıların spesifik insan sermayesi (SİS) düzeylerinin en yüksek, girişim başarısı (GB) düzeylerinin ise en düşük seviyede olduğu görülmüştür. Katılımcıların SİS'in maddelerinden cevaplamış oldukları en yüksek ortalamaya sahip maddenin "En güçlü yönlerimden birisi hangi mal ve hizmetin daha çok talep edileceğini tespit edebilmektir." ifadesi; en düşük ortalamaya sahip maddenin ise "Gerçek bir fırsatı görme konusunda profesyonel araştırmacı ve analistlerden daha iyiyimdir." ifadesi olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca göre katılımcılar uygulama noktasında işletmelerinin işleyişi, incelikleri, dikkat edilmesi gereken hususları başta olmak üzere işleri ile alakalı meselelerde yeterince bilgi sahibi olduklarını ve oldukça özgüvene sahip olduklarını belirtmişlerdir. Ancak teorik anlamda işleri ile alakalı akademik tespitlerde araştırmacı veya analistlerin daha fazla bilgi sahibi olacakları kanaatini taşımamaktadırlar.

Bununla birlikte katılımcıların sosyal sermaye (SS) maddelerinden cevaplamış oldukları en yüksek ortalamaya sahip maddenin "Sosyal çevremdeki kişilerle yakın ilişkilerim var." ifadesi; en düşük ortalamaya sahip maddenin ise "Ailemden ve akrabalarımın pek çok kişi yeni



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

işletme kurmuştur.” ifadesi olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca göre katılımcıların sosyal çevrelerinin geniş olduğu, etraflarında bulunan kişilerle yakın ilişki kurabildikleri görülmektedir. Buna karşın ailelerinden veya akrabalarından örnek alabilecekleri, tecrübelerinden yararlanabilecekleri yeni işletme açmış fazla kimsenin olmadığını ifade etmişlerdir.

Son olarak işletmecilerin girişim başarısı (GB) maddelerinden almış oldukları ortalama puanlar incelendiğinde en yüksek puana sahip ifadenin “Rakiplere göre müşteri memnuniyeti sağlama” maddesi; en düşük puana sahip ifadenin ise “Rakiplere göre işletmenin pazar payı” maddesi olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre katılımcılar müşteri memnuniyeti sağlamada çoğunlukla kendilerini rakiplerine göre daha başarılı görüyorlarken pazar payında bu başarı oranının biraz daha düşük olduğu kanaatindedirler.

Ayrıca verilere ilişkin çarpıklık ve basıklık katsayılarına bakılmıştır. Bu değerlerin ± 2 aralığında çıkması verilerin normal dağılımdan geldiğini ifade etmektedir (İpek & Mutlu, 2022). Bu nedenle ölçüğe ilişkin yapılacak çıkarımsal istatistik analizlerinde parametrik teknikler kullanılmıştır.

Tablo 6: Araştırmada Kullanılan Ölçüğe İlişkin Verilen Cevapların Toplam Puanları

	Madde Sayısı	Minimum	Maximum	$\bar{X} \pm SS$
Spesifik İnsan Sermayesi (SİS)	12	30,00	60,00	47,87 \pm 6,25
Sosyal Sermaye (SS)	9	15,00	45,00	35,12 \pm 5,09
Girişim Başarısı (GB)	7	7,00	35,00	27,14 \pm 4,78

Araştırmaya katılan bireylerin spesifik insan sermayesi değişkeninden (SİS) alabilecekleri en yüksek toplam puan 60, en düşük toplam puan ise 12’dir ve yüksek puanlar spesifik insan sermayesi düzeyinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların minimum 30 puan aldıkları; ortalama puanlarının da oldukça yüksek olduğu (48/60=%80) görülmektedir. Elde edilen bu sonuç katılımcıların spesifik insan sermayesi düzeylerinin oldukça yüksek olduğunu göstermektedir.

Katılımcıların sosyal sermayeden (SS) alabilecekleri en yüksek toplam puan 45, en düşük toplam puan ise 9’dur ve yüksek puanlar sosyal sermaye düzeyinin de yüksek olduğunu göstermektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların minimum 15 puan aldıkları; ortalama puanlarının da yüksek olduğu (35/45=%78) görülmektedir. Elde edilen bu sonuç katılımcıların sosyal sermaye düzeylerinin de yüksek olduğunu göstermektedir.

Son olarak bireylerin girişim başarısından (GB) alabilecekleri en düşük toplam puan 7, en yüksek toplam puan ise 35’dir ve yüksek puanlar yüksek girişim başarısını göstermektedir. Katılımcıların GB maddelerine vermiş oldukları cevaplar incelendiğinde ortalama puanlarının yüksek olduğu (27/35=%78) görülmektedir. Bu sonuca göre girişimcilerin sahip olduğu girişimlerin başarı düzeyleri yüksek çıkmıştır.

4.3. Araştırmaya İlişkin Çıkarımsal İstatistikler

Araştırmanın bu kısmında analizler sonucu elde edilen çıkarımsal istatistikler sunulmuştur.

4.3.1. SİS, SS, GB ve FS Düzeylerinin Genel İnsan Sermayesine Göre Farklılığının İncelenmesi

Araştırmanın bu kısmında katılımcıların spesifik insan sermayesi düzeyi (SİS), sosyal sermaye (SS), girişim başarı düzeyi (GB) ve finansal sermayelerinin (FS) (hane halkı mevcut net değeri ve yıllık gelir) genel insan sermayesine (eğitim düzeyi, toplam işletme sayısı ve toplam iş deneyim süresi) göre farklılığı incelenmiştir. Veriler normal dağılım gösterdiği için farklılık analizlerinde parametrik tekniklerden yararlanılmıştır. Her üç değişken de ikiden fazla kategoriye sahip olduğu için F testi (ANOVA) kullanılmıştır.

Tablo 7: SİS, SS, GB ve FS Düzeylerinin GİS'e Göre Farklılığının İncelenmesi

		Spesifik İnsan Sermayesi	Sosyal Sermaye	Girişim Başarısı	Geçen Yıl Toplam Hane Geliri	Hane Halkının Mevcut Net Değeri
Eğitim Düzeyi	Lise ve Öncesi	3,89	3,84	3,68	217642,42	2504866,67
	Lisans	4,03	3,93	4,03	245089,20	4757267,61
	Lisansüstü	4,23	4,03	3,90	230724,14	5970689,66
Sig. (p-değeri)		0,001	0,121	0,000	0,819	0,004
Toplam İşletme Sayısı	1 adet	3,78	3,85	3,59	138240,00	2683600,00
	2 veya 3 adet	4,01	3,93	3,88	178446,90	3396084,07
	4 ve üzeri sayıda	4,00	3,88	3,92	327057,69	4904782,05
Sig. (p-değeri)		0,122	0,613	0,079	0,001	0,104
Toplam İş Deneyim Süresi	1-6 yıl	3,84	3,90	3,48	209458,33	1630486,11
	7-12 yıl	3,90	4,00	3,69	160459,18	2839214,29
	13-18 yıl	3,98	3,92	3,95	264361,45	4322325,30
	19-24 yıl	4,14	3,92	4,08	297582,28	4087848,10
	25 yıl ve üzeri	4,10	3,75	4,21	247320,00	6965600,00
Sig. (p-değeri)		0,001	0,068	0,000	0,229	0,000

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde lisans ve lisansüstü mezunların spesifik insan sermayesi düzeyleri lise ve öncesi mezunlardan yüksek çıkmıştır. Bununla birlikte lisans mezunlarının girişim başarıları ve hane halkı mevcut net değerlerinin lise ve öncesi mezunlardan daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca katılımcıların günümüze kadarki çalışmış oldukları (sahip veya değil) toplam işletme sayısı 4 ve üzeri sayıda olanların önceki yıl toplam hane gelir düzeylerinin 2 veya 3 adet olanlardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların SİS, GB ve FS düzeylerinin toplam iş deneyim süresine göre farklılık gösterdiği görülmüş; bu farklılığın hangi değişkenlerden kaynaklandığını tespit etmek amacıyla da post-hoc çoklu karşılaştırma testi yapılmıştır.

Tablo 8: İş Deneyim Süresine Göre Post-Hoc Çoklu Karşılaştırma Testi

	(I) İş Deneyim Süresi	(J) İş Deneyim Süresi	Ortalamalar arası fark (I-J)	Sig. (p-değeri)
Spesifik İnsan Sermayesi	19-24 yıl	1-6 yıl	0,29876	0,003
		7-12 yıl	0,23744	0,019
	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	0,25519	0,022
Sosyal Sermaye	7-12 yıl	25 yıl ve üzeri	0,25255	0,029
Girişim Başarısı	13-18 yıl	1-6 yıl	0,46966	0,000
		7-12 yıl	0,26085	0,049
	19-24 yıl	1-6 yıl	0,59381	0,000
		7-12 yıl	0,38499	0,001
	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	0,72357	0,000
		7-12 yıl	0,51475	0,000
		13-18 yıl	0,25391	0,092
		19-24 yıl	0,12976	0,713
Hane halkının mevcut net değeri	25 yıl ve üzeri	1-6 yıl	5335113,88889	0,000
		7-12 yıl	4126385,71429	0,002

19-24 yıl iş deneyimine sahip olanların spesifik insan sermayesi düzeyleri 1-12 yıl deneyime sahip olanlardan; 25 ve üzeri yıl deneyimi olanların da 1-6 yıl iş deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İş deneyim süresi arttıkça spesifik insan sermayesinin de arttığı görülmüştür. Buna karşın 7-12 yıl iş deneyimine sahip olanların sosyal sermayeleri 25 yıl ve üzeri deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İnsan sermayesinin aksine daha az deneyimi olanların sosyal sermayeleri daha fazla çıkmıştır.

13 yıl ve üzeri iş deneyimine sahip bireylerin girişim başarı düzeyleri 1-12 yıl iş deneyimine sahip olanlardan daha yüksek çıkmıştır. İş deneyim süresi arttıkça girişim başarısı da artmıştır. Benzer şekilde 25 yıl ve üzeri deneyimi olanların hane halkı mevcut net değerleri 1-12 yıl deneyimi olanlardan yüksek çıkmıştır. İş deneyimi arttıkça hane halkı net değeri de artmıştır.

4.3.2. SİS, SS ve FS Düzeylerinin GB Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Araştırmanın amacı doğrultusunda spesifik insan sermayesi (SİS), sosyal sermaye (SS) ve finansal sermayenin (FS) (hane halkı mevcut net değeri ve yıllık gelir) girişim başarısı (GB) üzerindeki etkisini incelemek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır.

İşe özgü insan sermayesi (SİS), sosyal sermaye (SS) ve finansal sermaye (FS) düzeylerinin girişim başarısına (GB) etkisini incelemek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bağımlı değişkenin GB; bağımsız değişkenlerin ise SİS, SS ve FS olduğu regresyon modeli aşağıda analiz edilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda elde edilen R değeri, bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi; R² değeri ise, bağımlı değişken içindeki varyasyonun (çeşitliliğin) ne kadarının bağımsız değişkenden kaynaklandığını belirtmektedir (Mutlu, 2022). Tablodaki F ve p değeri kurulan regresyon modelinin anlamlı olup olmadığını ifade etmektedir. P değeri 0.05'ten küçük çıktığı (0.000) zaman kurulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Aynı şekilde tablodaki t ve p değerleri de modeldeki sabit terimin ve bağımsız değişkenin anlamlı olup olmadığını ifade etmektedir (Mutlu, 2022).

Tablo 9: İşe Özgü (Spesifik) İnsan Sermayesinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	β Katsayısı	t	p	R	R^2	F	p
(Sabit)	0,899	4,171	0,000	0,569	0,324	194,131	0,000
SİS	0,746	13,933	0,000				

Elde edilen sonuçlara göre $R=0.569$ olduğu için spesifik insan sermayesi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde orta derecede bir ilişkinin olduğu söylenebilir. $R^2=0.324$ olduğu için girişim başarısının %32'sinin işe özgü (spesifik) insan sermayesinden kaynaklandığı söylenebilir. Tablodaki en son sütunda bulunan p değeri 0.05 'ten küçük çıktığı için (0.000) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: işe özgü (spesifik) insan sermayesi istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani işe özgü (spesifik) insan sermayesi değişkeni 'girişim başarısı' değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir. Aynı şekilde tablodaki diğer p değerleri de 0.05 'ten küçük çıktığı için (0.000) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de 'işe özgü (spesifik) insan sermayesi' bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 9'da sabit değişkene ait β değeri $0,899$ olarak çıkmıştır. Bu değer işe özgü (spesifik) insan sermayesinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan işe özgü (spesifik) insan sermayesi β katsayısıdır. Regresyon eğrisi bağımsız değişkenin 1 birim arttığında bağımlı değişkenin ne kadar değişeceğini gösteren değerdir (Mutlu, 2022). Tablo 9'da bu değer $0,746$ olarak elde edilmiştir. Buna göre işe özgü (spesifik) insan sermayesindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında $0,746$ (%75'lik) birimlik bir artışa neden olmaktadır.

Tablo 10: Sosyal Sermayenin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	β Katsayısı	t	p	R	R^2	F	p
(Sabit)	3,380	14,372	0,000	0,105	0,011	4,558	0,033
Sosyal Sermaye	0,127	2,135	0,033				

Elde edilen sonuçlara göre $R=0.105$ olduğu için sosyal sermaye ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. $R^2=0.011$ olduğu için girişim başarısının %1'inin sosyal sermayeden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve sosyal sermayenin girişim başarısını neredeyse hiç etkilemediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan p değeri 0.05 'ten küçük çıktığı için (0.033) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: sosyal sermaye) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani 'sosyal sermaye', 'girişim başarısı' değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer p değerleri de 0.05 'ten küçük çıktığı için (0.000 ve 0.033) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de 'sosyal sermaye' bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 10'da sabit değişkene ait β değeri 3.380 olarak çıkmıştır. Bu değer sosyal sermayenin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan sosyal sermaye β

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

katsayısıdır. Tablo 10’da bu değer 0,127 olarak elde edilmiştir. Buna göre sosyal sermayedeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 0,127 (%13’lük) birimlik bir artışa neden olmaktadır.

Tablo 11: Yıllık Hane Gelir Düzeyinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	β Katsayısı	t	p	R	R^2	F	p
(Sabit)	3,812	99,734	0,000	0,171	0,029	12,170	0,001
Yıllık Hane Geliri	2,790	3,489	0,001				

Elde edilen çıktılarına göre $R=0.171$ olduğu için yıllık hane gelir düzeyi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. $R^2=0.029$ olduğu için girişim başarısının %3’ünün yıllık hane gelir düzeyinden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve yıllık hane gelir düzeyinin girişim başarısındaki değişime neredeyse hiç etki etmediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan p değeri 0.05’ten küçük çıktığı için (0.001) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: yıllık hane gelir düzeyi) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani ‘yıllık hane gelir düzeyi’, ‘girişim başarısı’ değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer p değerleri de 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000 ve 0.001) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de ‘yıllık hane gelir düzeyi’ bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 11’de sabit değişkene ait β değeri 3.812 olarak çıkmıştır. Bu değer yıllık hane gelir düzeyinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan yıllık hane gelir düzeyi β katsayısıdır. Tablo 11’de bu değer 2,790 olarak elde edilmiştir. Buna göre yıllık hane gelir düzeyindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 2,790 birimlik bir artışa neden olmaktadır.

Tablo 12. Hane Halkı Mevcut Net Değerinin Girişim Başarısı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Bağımlı Değişken: Girişim Başarısı							
Bağımsız Değişken(ler)	β Katsayısı	t	p	R	R^2	F	p
(Sabit)	3,784	102,25	0,000	0,257	0,066	28,637	0,000
Hane Halkı Mevcut Net Değer	2,351	5,351	0,000				

Elde edilen sonuçlara göre $R=0.257$ olduğu için hane halkı mevcut net değeri ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. $R^2=0.066$ olduğu için girişim başarısının %7’sinin hane halkı mevcut net değerinden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür ve hane halkı mevcut net değerinin girişim başarısındaki değişime neredeyse hiç etki etmediği anlamına gelmektedir. Tablodaki en son sütunda bulunan p değeri 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000) kurulan regresyon modelinin (bağımlı değişken: girişim başarısı, bağımsız değişken: hane halkı mevcut net değeri) istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Yani ‘hane halkı mevcut net değeri’, ‘girişim başarısı’ değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Aynı şekilde tablodaki diğer p değerleri de 0.05’ten küçük çıktığı için (0.000 ve 0.000) kurulan regresyon modelindeki hem sabit terim hem de ‘hane halkı mevcut net değer’ bağımsız değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Tablo 12’de sabit değişkene ait β değeri 3.784 olarak çıkmıştır. Bu değer hane halkı mevcut net

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

değerinin (bağımsız değişkenlerin) sıfır olması durumunda girişim başarısının alacağı ortalama sabit değeri temsil etmektedir. Tablodaki bir diğer katsayı ise regresyon eğimine ait olan hane halkı mevcut net değer β katsayısıdır. Tablo 12’de bu değer 2,351 olarak elde edilmiştir. Buna göre hane halkı mevcut net değerindeki 1 birimlik artış, girişim başarısında 2,351 birimlik bir artışa neden olmaktadır.

Tablo 13. Sermaye Türlerinin Girişim Başarısını Açıklama Varyansları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Açıklanan Varyans
Spesifik İnsan Sermayesi	Girişim Başarısı	%32
Sosyal Sermaye	Girişim Başarısı	%1
Yıllık Toplam Hane Gelir Düzeyi	Girişim Başarısı	%3
Hane Halkı Mevcut Net Değeri	Girişim Başarısı	%7

Tüm sonuçlar birlikte ele alındığında girişim başarısındaki değişime en çok etki eden değişkenin işe özgü (spesifik) insan sermayesi olduğu; daha sonra hane halkı mevcut net değerinin ve sonrasında da yıllık toplam hane gelir düzeyinin geldiği görülmektedir. Girişim başarısındaki değişime en az etki eden sermaye türünün ise sosyal sermaye olduğu belirlenmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Yapılan bu çalışmada girişimcinin bireysel olarak sahip olduğu insan sermayesi, sosyal sermayesi ve finansal sermayesinin kurmuş ve işletmekte olduğu girişimin performansına etkileri incelenmiştir. Bu etkilerin ve ilişkilerin incelenmesi için TR42 bölgesindeki (Kocaeli, Sakarya, Yalova, Düzce ve Bolu illeri) işletmelerin girişimcilerini kapsayan bir araştırma yapılmıştır ve örneklem her bir ilde bulunan işletme sayılarına orantılı olacak şekilde seçilmiştir. Girişimcilerin yaklaşık 450’sine ulaşılmış önceden hazırlanmış anketleri doldurmaları istenmiştir. Süreç sonunda girişimcilerden kullanılabilecek 407 adet anket elde edilmiştir.

Araştırmaya katılan girişimcilerin yıllık toplam hane gelirlerinin ve hane halkının mevcut net değerinin birbirlerinden farklı olduğu ve en yüksek değerle en düşük değer arasında oldukça büyük bir farkın olduğu görülmüştür. Benzer şekilde girişimcilerin günümüze kadarki sahibi ya da ortaklık payı olmadan personeli/işçisi olarak çalıştığı toplam işletme sayısı ile girişimcilik kariyeri boyunca sahip olunan toplam işletme sayısının birbirine yakın olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların günümüze kadarki kapatılan, satılan ve mevcut sahip olunan toplam işletme sayısı ile işletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki iş deneyiminin minimum değerleri ile maksimum değerleri arasında da oldukça farklılık görülmektedir. Bununla birlikte günümüze kadar açmış oldukları toplam işletme sayıları incelendiğinde, çoğunluğun 2 veya 3 adet açtığı, 4 veya üzerinde işletme açanların sayısının da fazla olduğu belirlenmiştir. Ayrıca toplam iş deneyim süreleri de dengeli bir dağılım göstermektedir.

Girişimcilerin işe özgü (spesifik) insan sermayesi, sosyal sermaye ve girişim başarı düzeylerinin yüksek olduğu görülmüştür. Katılımcılar, uygulama noktasında işletmelerinin işleyişi, incelikleri, dikkat edilmesi gereken hususları başta olmak üzere işleri ile alakalı meselelerde yeterince bilgi sahibi olduklarını ifade etmişler, oldukça özgüvene sahip olduklarını



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

belirtmişlerdir. Ancak teorik anlamda işleri ile alakalı akademik tespitlerde, araştırmacı veya analistlerin daha fazla bilgi sahibi olacakları kanaatini taşımamaktadırlar. Aynı zamanda katılımcıların sosyal çevrelerinin geniş olduğu, etraflarında bulunan kişilerle yakın ilişki kurabildikleri görülmektedir. Buna karşın ailelerinden veya akrabalarından örnek alabilecekleri, tecrübelerinden yararlanabilecekleri yeni işletme açmış fazla kimsenin olmadığını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte katılımcılar müşteri memnuniyeti sağlamada çoğunlukla kendilerini rakiplerine göre daha başarılı görüyorlarken pazar payında bu başarı oranının biraz daha düşük olduğu kanaatindedirler.

Araştırmaya katılan girişimcilerin çoğunluğunun lisans ya da lise ve altı mezunlardan oluştuğu görülmüştür. Girişimcilerin birçoğu erken yaşlardan itibaren iş hayatına atılma eğiliminde olmaları için böyle bir sonucun çıkmış olması olağandır. Lisansüstü eğitim görenlerin çoğunluğu ya akademik ya da uzmanlık gayesi taşıdıkları için girişimcilik eğilimi diğer eğitim düzeylerine göre daha düşük düzeydedir.

Eğitim düzeyi arttıkça girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesi, girişim başarısı ve hane halkı mevcut net değerleri de artış göstermektedir. Bununla birlikte açılan işletme sayısı arttıkça yıllık toplam hane gelir düzeyi de artmıştır. Ayrıca elde edilen sonuçlara göre iş deneyim süresi arttıkça girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesi, girişim başarısı ve hane halkı net değerinin de arttığı görülmüştür. İnsan sermayesinin aksine toplam iş deneyimi az olanların sosyal sermaye düzeyleri daha fazla çıkmıştır.

Araştırma verilerine göre, girişimciliğe-işe özgü insan sermayesi ile girişim başarısı arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Genel insan sermayesi değişkenlerinden özellikle eğitim ile iş deneyim süresinin artışının ve işe özgü (spesifik) insan sermayesinin artışının, girişim başarısının artışına sebep olduğu saptanmıştır. Bu sonuç, Bosma vd. (2004), Cooper vd. (1994), Santarelli & Tran (2013), Unger vd. (2011) ve Honig'in (1998) çalışmalarının sonuçları ile örtüşmektedir ve bulgular bu çalışmaların bulgularını desteklemektedir.

Diğer çalışmalarda da örtüştüğü üzere girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, girişim başarısını pozitif yönde etkilemektedir. Bu çalışmanın bulgularına göre girişim başarısı üzerinde en fazla pozitif etkisi olan unsur, girişimciliğe özgü insan sermayesidir. Elde edilen sonuçlara göre, girişim başarısının %32'sinin girişimciliğe-işe özgü (spesifik) insan sermayesinden kaynaklandığı söylenebilir. Girişimciliğe özgü insan sermayesi, yönetim yetenekleri, girişimcilik yetenekleri, teknik yeteneklerden oluşmaktadır. İşletmelerin başarı oranlarının arttırılması için girişimcilerin teknik yetenekleri, yönetim yetenekleri ve girişimcilik yeteneklerine yatırım yapmanın önemli olduğunu öne sürmek yanlış olmayacaktır.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile ilgili sonuçlar incelendiğinde, sosyal sermaye ile girişim başarısı arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Bu sonuç, Duchesneau & Gartner'in (1990), yeni girişimlerin başarısını etkileyen faktörler üzerine yaptıkları çalışmanın, Honig'in (1998), Jamaika mikro girişimcilerinin insan, sosyal ve finansal sermayelerinin işletme karlılığı üzerindeki etkisini incelediği araştırmanın, Baron & Markman'ın (2000) sosyal becerilerin, girişimcilerin başarısını nasıl arttırabileceğini araştırdıkları çalışmanın, Santarelli & Tran'ın (2013) insan sermayesi, sosyal sermaye ve



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

bunların etkileşiminin, yeni firma performansı üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmalarının ve Stam vd.nin (2014), girişimcilerin kişisel ağları ile küçük firma performansı arasındaki bağlantının bir meta analizini yaptıkları çalışmanın sonuçları ile örtüşmektedir ve bu çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile ilgili elde edilen bulgulara göre, girişim başarısının %1'inin sosyal sermayeden kaynaklandığı söylenebilir ki bu değer oldukça düşüktür. Yani "sosyal sermaye", "girişim başarısı" değişkeninin anlamlı bir tahmin edicisidir ama etkisi oldukça zayıftır. Önceki çalışmalara göre düşük çıkan bu sonuç, Türkiye'de veya bölgedeki başarı düzeyi yüksek işletmelerin girişimcilerinin, yukarıdaki çalışmaların evrenindekilere göre daha düşük seviyede sosyal sermayeye sahip olduklarını göstermektedir.

Çalışma sonuçlarına göre, sosyal sermaye ile insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Benzer şekilde, Felicio vd. (2014), Coleman (1988), Santarelli & Tran (2013), sosyal sermaye ile insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptadıklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmanın sonucu, önceki çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir ve bulgular önceki bulguları desteklemektedir. Bu bulguya göre, girişimcinin sahip olduğu sosyal sermaye ve girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, birbirlerini olumlu şekilde etkilemektedir.

Girişimcinin sosyal sermayesi ile finansal sermayesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanamamıştır. Bu bulguya göre, sosyal sermayesi artan bir girişimcinin, finansal sermayesinin artması veya finansal sermayesi artan bir girişimcinin, sosyal sermayesinin artması beklenmez. İki sermaye türünde de gerçekleşebilecek artış veya azalışın birbirinden bağımsız olması beklenir.

Girişimcinin finansal sermayesi ile ilgili sonuçlar incelendiğinde, finansal sermaye maddelerinden hem hane halkı net değeri, hem de hane halkı net gelirin girişim başarısıyla arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Elde edilen çıktılarına göre yıllık hane net gelir düzeyi ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Girişim başarısının %3'ünün yıllık hane gelir düzeyinden kaynaklandığı söylenebilir. Hane halkı mevcut net değeri ile ilgili elde edilen sonuçlara göre hane halkı mevcut net değeri ile girişim başarısı arasında pozitif yönde zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Girişim başarısının %7'sinin hane halkı mevcut net değerinden kaynaklandığı söylenebilir. Bu bulgular sonucunda, girişimcinin finansal sermayesi arttıkça, girişim başarısının artacağını söylemek doğru olacaktır. Finansal sermaye ile ilgili yapılmış önceki çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Coleman (2007), Fatoki (2011), Cooper vd. (1994) de, çalışmalarında, finansal sermaye ile girişim başarısının pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı ilişkiye sahip olduğunu saptamışlardır. Bahsedilen çalışmalar ile bu çalışmanın sonuçları örtüşmektedir ve bu çalışma, öncekilerin bulgularını desteklemektedir.

Girişimcinin finansal sermayesi ile girişimcinin insan sermayesi arasında pozitif yönde, istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Berge, Bjorvatn & Tungodden (2015), Carter vd. (2003), Chandler & Hanks (1998), Fatoki (2011), Kim, Aldrich & Keister (2006) araştırmalarında benzer sonuçlara ulaşmıştır. Bu çalışmanın sonucu, bahsedilen çalışmaların sonuçları ile örtüşmektedir ve çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir. Bu bulguya göre,



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

girişimcinin sahip olduğu finansal sermaye ve girişimcinin sahip olduğu insan sermayesi, birbirlerini olumlu şekilde etkilemektedir. Kim vd.nin (2006) de belirttiği üzere, insan sermayesi yüksek olan bir bireyin finansal sermaye değişkenlerinin de (hane halkı net değeri ve hane halkı geliri) yüksek olması olağan olarak beklenen bir sonuçtur. Araştırma, bu beklentinin doğru olduğunu destekleyen bir sonuç elde etmiştir. Bu sonuca göre, insan sermayesi artan bir girişimcinin, finansal sermayesinin de artmasını beklemek yanlış olmayacaktır.

Girişimcilik sürecinin desteklenmesinde Devlet kurumlarına başvuranların çoğunluğu (%65,8) destek almıştır. Ancak hiç başvuru yapmayanların oranı (%70,5) çok yüksek çıkmıştır. Bu bulgular, girişimcilerin desteklerden haberdar olmamasından veya olumsuz sonuçlanmasını beklenmelerinden kaynaklanabilir. Ancak başvuranların çoğunun destek alabilmiş olması, desteklerin daha iyi tanıtılması durumunda daha işlevsel hale gelebileceğini göstermektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, girişimcilere destek veren kamu kurumlarının, bu destekleri duyurmak için daha fazla kanal kullanması, internet ve medya araçlarını tanıtım amacıyla daha aktif kullanması faydalı olabilir.

Çalışmanın sonuçlarına göre, devlet kurumları tarafından verilen desteği çeşitlendirmenin faydalı olacağı söylenebilir. Girişim başarısı için en önemli girişimci sermayesi türü, girişimcinin insan sermayesidir. Özellikle eğitim, iş deneyim süresi, yönetsel yetenek, girişimsel yetenek ve teknik yeteneği arttırabilmek, girişim başarısında önemli rol oynayacaktır. Eğitim konusunda verilen destek için, akademisyenlerden, uzmanlardan ve deneyimli sektör temsilcilerinden görüş alınarak eğitim müfredatlarının güncellenmesi, eğitim kalitesi, etkinliği ve verimliliği açısından faydalı olacaktır. Bir diğer etken olan iş deneyim süresi için, iş staj programları, meslek içi eğitim programları ve girişimcilik staj programları geliştirilmesi, potansiyel girişimcilerin insan sermayesinin arttırılmasını sağlayabilir. Mevcut girişimciler içinde, teknik, yönetsel ve girişimsel yetenekleri arttıracak deneyime dayalı eğitim programları düzenlenmesi, girişim başarısı için faydalı olacaktır. Son olarak girişimcilerin sosyal sermayelerini arttırmak üzere, ticaret odaları, sanayi odaları ve meslek odaları vasıtasıyla, deneyim paylaşımını ve sosyal ağları geliştirebilecek şekilde daha sık ve düzenli sektör toplantıları düzenlemek faydalı olacaktır.

Ticaret odaları, sanayi odaları, meslek odaları, mesleki birlikler ve federasyonlar, özellikle girişimcilerin insan sermayesini ve sosyal sermayesini arttırmak üzere daha aktif kullanılabilir. Yukarıda bahsedilen düzenli sektör toplantıları, düzenli eğitim programları, sosyal ve teknik geziler, konferanslar, sektör içi işbirliğini geliştirecek protokoller, bu birlikler tarafından düzenlenebilir ve desteklenebilir. Bu birliklerin daha aktif çalışması ve bu faaliyetleri düzenli ve sık bir şekilde gerçekleştirmesi, girişimci sermayesinin artışına ve dolayısıyla girişim başarılarının artışına sebep olabilir. Girişimlerin başarısızlıklarının azalması, ekonomik değişkenlerin daha dengeli olmasını sağlayacak, Türkiye ekonomisinin büyüme ve kalkınmasını destekleyecektir.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Kaynakça

- Adler, P. S. & Kwon, S. W. (2002). Social Capital: Prospects for A New Concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.5922314>
- Akdemir, A. (2003). *Düşünceden Uygulamaya Temel İşletmecilik Bilgileri*. Türkmen Kitabevi. İstanbul
- Amorós, J. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. https://www.researchgate.net/publication/264953640_Global_Entrepreneurship_Monitor_2013_Global_Report
- Baron, R. A. & Markman, G. D. (2000). Beyond Social Capital: How Social Skills Can Enhance Entrepreneurs' Success. *Academy of Management Perspectives*, 14(1), 106-116. <https://doi.org/10.5465/ame.2000.2909843>
- Bastié, F., Cieply, S. & Cussy, P. (2013). The Entrepreneur's Mode of Entry: The Effect of Social and Financial Capital. *Small Business Economics*, 40, 865-877. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9391-y>
- Başar, M., Ürper, Y. & Tosunoğlu, T. (2013). *Girişimcilik*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559. <https://doi.org/10.2307/2109594>
- Becker, G. S. (2009). *Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago press.
- Berge, L. I. O., Bjorvatn, K. & Tungodden, B. (2015). Human and Financial Capital for Microenterprise Development: Evidence from a Field and Lab Experiment. *Management Science*, 61(4), 707-722. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1933>
- Boden Jr, R. J. & Nucci, A. R. (2000). On The Survival Prospects of Men's and Women's New Business Ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4), 347-362. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00004-4)
- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R. & De Wit, G. (2004). The Value of Human and Social Capital Investments for The Business Performance of Startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000032032.21192.72>
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. J. Richardson (Ed.), *The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (241-258). New York: Greenwood Press.
- Boynton, A. C. & Zmud, R. W. (1984). An Assessment of Critical Success Factors. *Sloan Management Review*, 25(4), 17-27.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Greene, P. G., Hart, M. M. & Gatewood, E. (2002). The Role of Social Capital and Gender in Linking Financial Suppliers and Entrepreneurial Firms: A Framework for Future Research. *Venture Capital: An International Journal of*



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

-
- Entrepreneurial Finance*, 4(4), 305-323.
<https://doi.org/10.1080/1369106022000024897>
- Brush, C. G. & Vanderwerf, P. A. (1992). A Comparison of Methods and Sources for Obtaining Estimates of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 7(2), 157-170.
[https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90010-0](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90010-0)
- Brüderl, J., Preisdörfer, P. & Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242.
<https://doi.org/10.2307/2096207>
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=2DIFDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA325&ots=QfQMdjjHGP&sig=OE_ndS-hF696IzNob57cN0-Tp1g&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E. & Hart, M. (2003). Women Entrepreneurs Who Break Through to Equity Financing: The Influence of Human, Social and Financial Capital. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(1), 1-28. <https://doi.org/10.1080/1369106032000082586>
- Chandler, G. N. & Hanks, S. H. (1998). An Examination of The Substitutability of Founders Human and Financial Capital in Emerging Business Ventures. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 353-369. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00034-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00034-7)
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Coleman, S. (2007). The Role of Human and Financial Capital in the Profitability and Growth of Women-Owned Small Firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x>
- Colombo, M. G., Delmastro, M. & Grilli, L. (2004). Entrepreneurs' Human Capital and The Start-Up Size of New Technology-Based Firms. *International journal of Industrial Organization*, 22(8-9), 1183-1211. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2004.06.006>
- Cooper, A. C., Folta, T. B. & Woo, C. (1995). Entrepreneurial Information Search. *Journal of Business Venturing*, 10(2), 107-120. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00022-M](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00022-M)
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. & Woo, C. Y. (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90013-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90013-2)
- Cooper, A. C., Woo, C. Y. & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' Perceived Chances of Success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(88\)90020-1](https://doi.org/10.1016/0883-9026(88)90020-1)



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Cope, J., Jack, S. & Rose, M. B. (2007). Social Capital and Entrepreneurship: An Introduction. *International Small Business Journal*, 25(3), 213-219. <https://doi.org/10.1177/0266242607076523>

Çetindamar, D., Gupta, V. K., Karadeniz, E. E. & Eğrican, N. (2012). What The Numbers Tell: The Impact of Human, Family and Financial Capital on Women and Men's Entry into Entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 29-51. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.637348>

Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)

Dollinger, M. J. (1995). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Homewood, IL: Richard D. Irwin. <http://lms.aambc.edu.et:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/57/Entereprenship-%20Textbook.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Duchesneau, D. A. & Gartner, W. B. (1990). A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297-312. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90007-g](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90007-g)

Erikson, T. (2002). Entrepreneurial Capital: The Emerging Venture's Most Important Asset and Competitive Advantage. *Journal of Business Venturing*, 17(3), 275-290. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(00\)00062-8](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00062-8)

Fatoki, O. O. (2011). The Impact of Human, Social and Financial Capital on The Performance of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 29(3), 193-204. <https://doi.org/10.1080/09718923.2011.11892970>

Firkin, P. (2001). *Entrepreneurial Capital: A Resource-Based Conceptualisation of The Entrepreneurial Process*. Labour Market Dynamics Research Programme, Massey University.

Goldin, C. (2016). Human Capital. C. Diebolt & M. Hauptert (Ed.), *Handbook of Cliometrics* (55-86). Heidelberg, Germany: Springer Verlag. <https://dash.harvard.edu/handle/1/34309590>

Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C. & Woo, C. Y. (1997). Survival of The Fittest? Entrepreneurial Human Capital and The Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783. <https://doi.org/10.2307/2393656>

Hébert, R. F. & Link, A. N. (1989). In Search of The Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1). <https://doi.org/10.1007/bf00389915>

Hills, G. E., Lumpkin, G. T. & Singh, R. P. (1997). Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviors of Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 17(4), 168-182.

Hisrich, R., Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2010). *Entrepreneurship* (8th Ed.). Chicago: Mcgrawhill/Irwin.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

- Honig, B. (1998). What Determines Success? Examining The Human, Financial, and Social Capital of Jamaican Microentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 371-394. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(97\)00036-0](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(97)00036-0)
- Hospers, G. J. & Van Lochem, M. (2002). Social Capital and Prosperity: Searching for a Missing Link. *New Economy*, 9(1), 52-56. <https://doi.org/10.1111/1468-0041.00240>
- Ireland, R. D., Hitt, M. A. & Sirmon, D. G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and Its Dimensions. *Journal of Management*, 29(6), 963-989. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00086-2](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00086-2)
- İpek, Ö. F. & Mutlu, H. T. (2022). Distance Education System Evaluation of English Language Teaching: A Scale Development Study. *RumeliDE Dil ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi*, (26), 978-994. <https://doi.org/10.29000/rumelide.1074140>
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, 83(7). <https://eds.s.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=ac4faa7c-79bb-4492-b5bc-e00ef7aa1eb2%40redis>
- Karabey, C. N. (2009). *Girişimcilikte Fırsat Tanımlamayı Etkileyen Bireysel Faktörler: Beşeri ve Sosyal Sermaye Perspektifi*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E. & Keister, L. A. (2006). Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. *Small Business Economics*, 27, 5-22. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-0007-x>
- KOSGEB. (2023). *T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Verilen Destekler*. <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> Erişim Tarihi: 21.07.2023
- Liao J. & Welsch H. (2005) Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and Research Implications. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 345-362. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2005.00141.x>
- Marvel, M. R. & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807-828. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00209.x>
- Mutlu, H. T. (2022). Çevrimiçi Satış Mağazalarından Alışveriş Yapan Müşterilerin Hizmet Kalitesi Algılarının Müşteri Sadakatine Etkisi. A. Akın (Ed.), *Sosyal Bilimlerde Teorik ve Ampirik Araştırmalar-1* (85-110). İKSAD Yayınevi, Ankara.
- Nahapiet, J. ve Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266 <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

- Sahasranamam, S. & Nandakumar, M. K. (2020). Individual Capital and Social Entrepreneurship: Role of Formal Institutions. *Journal of Business Research*, 107, 104-117. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.09.005>
- Santarelli, E. & Tran, H. T. (2013). The Interplay of Human and Social Capital in Shaping Entrepreneurial Performance: The Case of Vietnam. *Small Business Economics*, 40, 435-458. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9427-y>
- Shane, S. A. (Ed.). (2007). *Economic Development Through Entrepreneurship: Government, University and Business Linkages*. Edward Elgar Publishing.
- Shaw, E., Lam, W. & Carter, S. (2008). The Role of Entrepreneurial Capital in Building Service Reputation. *The Service Industries Journal*, 28(7), 899-917. <https://doi.org/10.1080/02642060701846820>
- Sirmon, D. G. & Hitt, M. A. (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 339-358. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.t01-1-00013>
- Stam, W., Arzlanian, S. & Elfring, T. (2014). Social Capital of Entrepreneurs and Small Firm Performance: A Meta-Analysis of Contextual and Methodological Moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152-173. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>
- Stringfellow, L. & Shaw, E. (2009). Conceptualising Entrepreneurial Capital for A Study of Performance in Small Professional Service Firms. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(2), 137-161. <https://doi.org/10.1108/13552550910944557>
- Ticaret Bakanlığı. (2023). *Ticaret Bakanlığı İhracat Süreçleri ve Yeni Nesil Devlet Destekleri Eğitim Programı*. <https://ticaret.gov.tr/duyurular/ticaret-bakanligi-ihracat-surecleri-ve-yeni-nesil-devlet-destekleri-egitim-programi> Erişim tarihi: 21.07.2023
- Toma, S. G., Grigore, A. M. & Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 8, 436-443. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00111-7)
- Tsai, W. & Ghoshal, S. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476. <https://doi.org/10.5465/257085>
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011). Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
- Uygun, R. (2011). *Girişimci Türleri Ekseninde Girişimsel Fırsatların Tespitinde Beşeri Sermayenin Rolü*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Çanakkale. <https://hdl.handle.net/20.500.12428/1915>



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaoconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

Üçbaşaran, D., Westhead, P., Wright, M. & Binks, M. (2003). Does Entrepreneurial Experience Influence Opportunity Identification?. *The Journal of Private Equity*, 7(1), 7-14. <https://doi.org/10.3905/jpe.2003.320059>

Üçbaşaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter?. *Small Business Economics*, 30, 153-173. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9020-3>

Ülgen, H. & Mirze, S. K. (2010). *İşletmelerde Stratejik Yönetim* (5. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım.

Van der Gaag, M. & Snijders, T. (2004). Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. *Creation and Returns of Social Capital*, 9, 154.

Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O. & Pathak, S. (2015). What Motivates Entrepreneurial Entry Under Economic Inequality? The Role of Human and Financial Capital. *Human Relations*, 68(7), 1183-1207. <https://doi.org/10.1177/0018726715578200>

Zanjirchi, S. M., Jalilian, N. & Mehrjardi, M. S. (2019). Open Innovation: From Technology Exploitation to Creation of Superior Performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(3), 326-340. <https://doi.org/10.1108/APJIE-02-2019-0005>

Zerenler, M. (2005). Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1-36. <https://dergipark.org.tr/en/pub/esad/issue/6046/81343>

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

Ethical Approval: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

The Effect of the Entrepreneur's Individual Entrepreneurial Capital Types on the Venture Success (A Study in TR42 Region)

Ayhan Terzibaş, Hakan Tahiri Mutlu, Barış Kavcar

Extended Abstract

The entrepreneur is a character that has attracted the attention of disciplines such as economics, management, psychology and sociology for decades due to the role he plays in the economy. Entrepreneurs contribute to employment, production, development of technology and increase in social welfare by adding new businesses to the economic system. Due to these benefits, central governments, scientists, non-governmental organizations, households, employees and investors attach importance to increasing the number of entrepreneurs. In addition, the survival, growth and success of ventures are also important issues. Many scientists have conducted numerous studies on the success factors needed for venture success.

Although it is accepted that many factors affect venture success, it is possible to prioritize these factors over their impact on success. By looking at previous studies, we can excavate opinions that argue the most important factor in the success of the venture was the physical capital and the structure of this capital. Current academic studies on this subject emphasize that some characteristics or resources of the entrepreneur, manager and leader are the most important factors for success (Akdemir, 2003).

Among the resources of the entrepreneur, some types of capital owned by the entrepreneur have attracted the attention of many scientists. According to Sahasranamam & Nandakumar (2020), human capital, financial capital and social capital are the most important types of individual capital for the entrepreneur. Many studies have focused on the human capital, financial capital and social capital that the entrepreneur has individually. When the studies are examined, it has been determined that the human capital, social capital and financial capital of the entrepreneur have positive effects on the success of the business. However, there is no study that examines these three types of individual capital together. In addition, it has not been evaluated which of these types of capital is more important for success. In this article, the effect of the entrepreneur's individual capital types on the venture's success is examined.

According to the data presented by the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), when the average of the last ten years is considered, approximately 116,000 enterprises are opened annually. In the same period, an average of 28 businesses were closed for every 100 businesses opened (TOBB, 2021). The rate of closed businesses shows that the enterprises have difficulties in reaching the desired level of success. Based on these data, the main problem of the study is which individual capital type entrepreneurs need in order to be successful and how much.

The main purpose of this study is to determine which of the entrepreneur's capital types has the most positive effect on the success of the ventures and to develop suggestions in this regard. For this purpose, a study has been carried out for a research universe that can

Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscaeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

represent entrepreneurs in Turkey. At the end of the examination, the TR42 statistical region covering the provinces of Bolu, Düzce, Sakarya, Kocaeli and Yalova was chosen as the research universe. The questionnaire method was used to collect data in the study. The questionnaire was formed from ready-made scales and demographic questions, whose validity and reliability analyses were made and necessary permissions were obtained. As of the end of 2021, there are 189,148 enterprises in the TR42 region. In the universe determined as TR42, the margin of error is predicted to be 5%, so the reliability limits are 95%. Calculations were made within this framework and the minimum size for the sample was determined as 384. 407 questionnaires were collected from entrepreneurs in the TR42 region.

According to the research data, a statistically significant and positive relationship was found between the entrepreneur's human capital and venture success. It has been determined that the increase in the human capital of the entrepreneur causes an increase in the success of the venture. This result is in line with the results of the studies of Bosma et al. (2004), Cooper et al. (1994), Santarelli & Tran (2013), Unger et al. (2011) and Honig (1998), and the findings support the findings of these studies.

When the results of the entrepreneur's social capital are examined, it has been determined that there is a positive, statistically significant relationship between social capital and venture success. This result is in line with the results of the studies of Duchesneau & Gartner (1990), Honig (1998), Baron & Markman (2000), Santarelli & Tran (2013), and Stam et al. (2014). In addition, the obtained findings support the findings of these studies.

According to the data obtained, it has been determined that there is a positive, statistically significant relationship between the financial capital of the entrepreneur and the success of the venture. As a result of these findings, it would be correct to say that as the financial capital of the entrepreneur increases, the success of the enterprise will increase. Similar results were obtained with previous studies on financial capital. Coleman (2007), Fatoki (2011), Cooper et al. (1994) also found in their studies that financial capital and venture success have a positive, statistically significant relationship. The mentioned studies and the results of this study overlap, and this study supports the findings of the previous studies.

It has been determined that all individual capital types have a positive effect on business success. According to the data of the research, the type that most affects the success of the business is the human capital of the entrepreneur. The second most effective type of capital is the entrepreneur's financial capital. The social capital of the entrepreneur was determined as the type of capital that has the least effect on the success of the venture. However, according to the results of the study, there is a statistically significant positive relationship between social capital and human capital. Similarly, Felicio et al. (2014), Coleman (1988), Santarelli & Tran (2013) stated that they found a positive, statistically significant relationship between social capital and human capital. According to this finding, the social capital of the entrepreneur and the human capital of the entrepreneur positively affect each other. From this point of view, the social capital of the entrepreneur indirectly contributes to the success of the venture by positively affecting the human capital.



Terzibaş, A., Mutlu, H. T. & Kavcar, B. (2023). Girişimcinin Sahip Olduğu Bireysel Girişimci Sermayesi Türlerinin Girişim Başarısına Etkisi (TR42 Bölgesinde Bir Araştırma). *Fiscoeconomia*, 7(3), 2606-2635. Doi: 10.25295/fsecon.1300635

A positive, statistically significant relationship was found between the financial capital of the entrepreneur and the human capital of the entrepreneur. Berge, Bjorvatn & Tungodden (2015), Carter et al. (2003), Chandler & Hanks (1998), Fatoki (2011), Kim, Aldrich & Keister (2006) reached similar conclusions in their research. As Kim et al. (2006) stated, it is a normally expected result for an individual with high human capital also to have high financial capital.

The positive effect of the entrepreneur's financial capital and the entrepreneur's social capital on venture success is also significant. However, it can be said that the positive effect of these capital types on the human capital of the entrepreneur is more than the positive effect on the success of the venture.

The majority (65.8%) of those who applied to State institutions in supporting the entrepreneurial process received support. However, the rate of those who did not apply at all (70.5%) was very high. Announcing these supports more actively by the supporting state institutions can enable entrepreneurs to increase their success by benefiting more from the support.

According to the results of the study, it can be said that it would be beneficial to diversify the support given by government institutions. The most important type of venture capital for venture success is the entrepreneur's human capital. Updating the education curricula by taking the opinions of academics, experts and experienced sector representatives for the support provided in education will be beneficial in terms of education quality, effectiveness and efficiency.

Chambers of commerce, chambers of industry, trade associations, professional associations and federations can be used more actively, especially to increase the human capital and social capital of entrepreneurs. Developing work internship programs, on-the-job training programs and entrepreneurship internship programs can increase the human capital of entrepreneurs. Finally, in order to increase the social capital of entrepreneurs, it would be beneficial to organize more frequent and regular sector meetings through chambers of commerce, industry chambers and professional chambers in a way that can improve experience sharing and social networks.