

Araştırma Makalesi

Gelişmekte Olan Bir Ekonomide Yeni Girişimlerin Hayatta Kalması ve Erken Dönem Başarısını Etkileyen Unsurların Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz Yöntemiyle İncelenmesi: Türkiye Yeni Girişim Ekosistemi

Başak TOPALER

Kadir Has Üniversitesi, İİSBF

basak.topaler@khas.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4553-0131

Öz

Bu çalışmanın amacı, gelişmekte olan bir ekonomide faaliyet gösteren yeni girişimlerin hayatta kalması ve erken dönem başarısını etkileyen unsurların incelenmesidir. Söz konusu olgunun teorik karmaşıklığı ve gelişmekte olan ülke ekonomilerindeki dinamiklerine ilişkin yönlendirici öncül çalışmaların eksikliği göz önüne alınarak keşifsel bir araştırma tasarlanmıştır. Hayatta kalma ve başarı üzerinde etkili olabilecek çevresel, örgütsel ve kuruculara ilişkin bir faktör seti önerilerek bunlar arasındaki ilişkiler niteliksel karşılaştırmalı analiz (QCA) yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Çalışmanın örgütlü ortamı Türkiye yeni girişim (startup) ekosistemidir. Bulgular, farklı düzeylerdeki unsurlar arasındaki karmaşık etkileşimlerin yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarısında (erken dönemde birleşme/satın alma) etkili olabileceğine işaret etmektedir. Çevresel, örgütsel ve kuruculara ilişkin özelliklerin farklı kombinasyonları bu iki sonuca ulaşmada alternatif yollar sağlayabilmektedir. Hayatta kalma yerel yetkinliklerin etkin kullanımı ile mümkün olabilese de erken dönemde birleşme/satın alma gibi bir başarı yakalayabilmek daha ziyade global yetkinliklere sahip olmakla ilişkilidir.

Anahtar kelimeler: Yeni girişimler, girişimcilik, hayatta kalma, birleşme ve satın alma, niteliksel karşılaştırmalı analiz

Jel Sınıflandırma Kodları: L26, M10, M13

Examining the Factors that Affect the Survival and Success of New Ventures in the Context of an Emerging Market Through Qualitative Comparative Analysis¹

Abstract

This study aims to investigate the factors that affect the survival and success of new ventures in the context of an emerging market. It proposes a set of environmental, organizational and founder characteristics that may affect these outcomes and applies qualitative comparative analysis (QCA) to investigate how these factors affect these two outcomes. The empirical setting is the Turkish startup ecosystem. The findings suggest that survival and success (early-stage merger or acquisition) are affected by complex relationships between factors at different levels. Different combinations of these factors provide alternative pathways to these outcomes. Survival is possible with the effective use of local capabilities while having global capabilities plays a greater role in achieving early-stage mergers or acquisitions.

Keywords: New ventures, entrepreneurship, survival, merger and acquisition, qualitative comparative analysis

JEL Classification Codes: L26, M10, M13

¹ Extended abstract is presented at the end of the article.

Geliş Tarihi (Received): 28.08.2023 – Kabul Edilme Tarihi (Accepted): 05.09.2023

Atıfta bulunmak için / Cite this paper:

Topaler, B. (2023). Gelişmekte olan bir ekonomide yeni girişimlerin hayatta kalması ve erken dönem başarısını etkileyen unsurların niteliksel karşılaştırmalı analiz yöntemiyle incelenmesi: Türkiye yeni girişim ekosistemi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (3), 1158-1180. DOI: 10.18074/ckuuiibfd.1351597.

1. Giriş

Girişimcilik ve yeni girişim faaliyetleri ekonomik gelişmenin çok önemli bir unsuru olmakla birlikte, pazarda ihtiyaç duyulan kaynaklara erişim, örgütsel yapının oturtulması ve rekabet avantajı sağlayacak yeteneklerin geliştirilmesi gibi zorluklar özellikle erken dönem girişimler için dezavantaj oluşturmaktadır (Fichman ve Levinthal, 1991; Freeman, Carroll ve Hannan, 1983; Hannan, 1998; Stinchcombe, 1965). Ampirik bulgular yeni kurulan işletmelerin %50 ila %75'inin ilk dört ile beş yıl içerisinde kapandığını göstermektedir (Hogarth ve Karelaia, 2012; Song, Podoyntsyna, Van Der Bij ve Halman, 2008; Ucbasaran, Shepherd, Lockett ve Lyon, 2013). Bu bağlamda, hayatta kalarak pazar faaliyetlerini sürdürebilme bile erken dönem girişimler için bir başarı kriteri olarak düşünülebilir. Yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olmasında belirleyici olan unsurları anlamak pratik öneminin yanı sıra örgüt kuramı ve stratejik yönetim yazınının da temel araştırma sorularından olmuştur (Habersang, Küberling-Jost, Reihlen ve Seckler, 2019; Josefy, Harrison, Sirmon ve Carnes, 2017; Mellahi ve Wilkinson, 2010).

Mevcut çalışmalar yeni girişimler için hayatta kalmanın çevresel, örgütsel ve kurucularla ilgili çeşitli unsurların etkileşmesi ile şekillenen, kompleks bir olgu olduğuna işaret etmektedir (Josefy vd., 2017; Mellahi ve Wilkinson, 2010; Soto-Simeone, Siren ve Antretter, 2020). Bununla birlikte, söz konusu çalışmaların çok büyük bir kısmı gelişmiş ekonomi ortamlarını incelemekte ve bu ortamlara ilişkin bulguları yansıtmaktadır. Gelişmekte olan ekonomiler daha yüksek düzeyde ekonomik ve politik belirsizlik, rekabet ortamı ve yasal düzenlemelerle ilgili kurumsal boşluklar (*institutional voids*) ve işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansal ve diğer kritik kaynaklara erişimin kısıtlı olması gibi sebeplerden ötürü yeni girişimler için çok daha zorlu bir ortam sunmaktadır (Cao ve Shi, 2021; Du ve Kim, 2021; Hoskisson, Eden, Lau ve Wright, 2000; Manimala ve Wasdani, 2015; Marquis ve Raynard, 2015). Bu ortamda faaliyet gösteren yeni girişimlerin başarı veya başarısızlığı geliştirmekte olan ekonomilere özgü bu koşullar çerçevesinde şekillenebilir (Morris, Aguilera, Fisher & Thatcher, 2023; Williamson ve Santos, 2021). Bu ekonomilerin global girişimcilik ekosisteminde giderek daha büyük bir rol oynadığı düşünüldüğünde (Cao ve Shi, 2021; Groh ve Wallmeroth, 2016), söz konusu dinamikleri anlamak bilimsel ilerleme açısından olduğu kadar girişimciler ve karar vericiler için de önemlidir.

Yazındaki bu boşluktan hareketle, bu çalışmada geliştirmekte olan ülke ekonomilerinde faaliyet gösteren yeni girişimlerin hayatta kalma ve başarılı olmasında belirleyici olan unsurlar incelenmektedir. Söz konusu olgunun teorik karmaşıklığı ve geliştirmekte olan ülke ekonomilerindeki dinamiklerine ilişkin yönlendirici öncül çalışmaların eksikliği göz önüne alınarak keşifsel (*exploratory*) bir araştırma tasarlanmıştır. Çok sayıda faktör arasındaki karmaşık nedensellik ilişkilerini incelemeye olanak sağlayan konfigürasyonel yaklaşım (Rihoux ve Ragin, 2009) benimsenmiş ve niteliksel karşılaştırmalı analiz (*qualitative*

comparative analysis- QCA) (Greckhamer, Furnari, Fiss ve Aguilera, 2018) kullanılarak çevresel, örgütsel ve kuruculara ilişkin özelliklerin hayatta kalma ve başarı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Örgütsel başarıyı birçok açıdan, farklı şekillerde tanımlamak mümkündür (Barney, 2020; Duhaime, Hitt, ve Lyles, 2021). Erken dönem girişimler için gözlemlenebilir bir performans sicili yoktur. Özellikle 2000’li yılların başından itibaren, şirket birleşme ve satın almaları başarılı görülen girişimler için önemli bir çıkış yolu haline gelmiştir (Hochberg, Ljungqvist ve Lu, 2007; Ozmel ve Guler, 2015). Bu çalışmada da erken dönemde birleşme veya başka bir şirket/yatırımcı tarafından satın alınma durumu yeni girişimler için başarı kriteri olarak esas alınmıştır.

Çalışmanın görgül inceleme alanı Türkiye yeni girişim (*startup*) ekosistemidir. Türkiye ekonomisi üretim, işgücü ve finansal piyasadaki yasal ve kurumsal eksiklikler, devingenlik ve belirsizlikler yönünden tipik bir gelişmekte olan ekonomidir (Colpan ve Jones, 2016; Yaprak, Yosun ve Cetindamar, 2018). Son 20 yılda teknolojik gelişme ve endüstriyel altyapıya ilişkin getirilen reformlar ile girişimcilik faaliyeti teşvik edilmiş girişimcilik ekosisteminde ciddi bir büyüme yaşanmıştır (GEM, 2021). Yeni kurulan girişim sayısı 2010-2020 yılları arasında 474’ten 1003’e çıkmış durumdadır. 2019 yılında çıkan ilk tek boynuzlu at (*unicorn*) girişimin ardından *unicorn* sayısı 2021 yılında beşe ulaşmıştır. 2021 yılı itibariyle Türkiye yeni girişim ekosistemi dünyadaki 100 gelişen ekosistem arasında 15. sıraya yerleşmiştir (Startup Genome, 2021). Toplam gerçekleşen toplam melek yatırım ve girişim sermayesi yatırımı açısından İstanbul Avrupa şehirleri arasında 13. ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde 2. sırada yer almaktadır (Startups.watch, 2021).

Makalenin takip eden bölümlerinde gelişmekte olan bir ekonomide yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olmasında etkili olabilecek çevresel, örgütsel ve kurucularla ilgili unsurlara ilişkin bir teorik çerçeve ortaya konulmakta, bunların bir arada etkisinin incelenmesine yönelik bir yöntemsel tasarım önerilmekte, analiz yöntemi olarak kullanılan niteliksel karşılaştırmalı analiz bulguları sunulmakta ve bulgular doğrultusunda teorik ve pratik katkılar önerilmektedir.

2. Teorik Çerçeve

Yakın zamanda yayımlanmış inceleme makaleleri (Josefy vd., 2017; Soto-Simeone vd., 2020) girişimlerin hayatta kalmasında belirleyici olabilecek unsurlara ilişkin güzel bir özet ve araştırma önerileri sunmaktadır. Buna göre; çevre, örgüt ve kurucular düzeyinde çeşitli faktörler yeni girişimlerin hayatta kalmasını etkileyebilecek olup mevcut çalışmalar büyük çoğunlukla bu düzeylerden herhangi birindeki etkilere odaklanmış durumdadır. Farklı düzeylerde faktörlerin etkisini bir arada inceleyen, konfigürasyonel çalışmalar hayatta kalma olgusunun daha derinlemesine anlaşılması için önemli bir katkı sağlayacaktır (Josefy vd., 2017; Soto-Simeone vd., 2020). Bu çalışmada, söz konusu öneri dikkate alınarak,

kurucular, örgüt ve çevre düzeyinde bir faktör seti belirlenmiş ve gelişmekte olan bir ekonomide faaliyet gösteren yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olma durumu üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Yeni kurulan girişimlerin çok büyük bir kısmının (%75 civarında) ilk beş yıl içerisinde kapandığı düşünülürse, beş yıldan uzun süre hayatta kalma bir başarı göstergesi olarak düşünülebilir. Yazında yeni girişim çalışmaları ile ilgili kabul gören uygulama da örnekleme beş yaş ve daha küçük girişimlerle sınırlı tutmak olmuştur (örn., Berger ve Köhn, 2020; Miloud vd., 2012). Bu erken dönemde, girişim fikrini faaliyete geçirebilmek ve rekabet edebilmek için gerekli, finansal sermaye gibi dışsal kaynaklara erişim çok önemlidir. Fakat, olası yatırımcılar henüz pazar potansiyeli pek de ortada olmayan yeni girişimlerle ilgili büyük bir belirsizlik ve değerlendirme gücü yaşamaktadır (Gompers vd., 2020; Islam vd., 2018; Ko ve McKelvie, 2018; Miloud, Aspelund ve Cabrol, 2012). Yatırımcıların ilgisini çekmek ve yatırım kararlarını olumlu yönde etkileyebilmek için büyük bir yarış söz konusudur ve bu yarış gelişmekte olan ekonomi ortamlarında çok daha zorludur (Ahlstrom ve Bruton, 2006; Cao ve Shi, 2021; Klonowski, 2007). Şirket birleşme ve satın almaları da yeni girişimler tarafından arzulanan, başarılı çıkış yollarıdır (Pisoni ve Onetti, 2018; Wennberg ve DeTienne, 2014). Bu bilgilerden hareketle, bu çalışmada a) hayatta kalma: kuruluştan itibaren beş yıl ve üzerinde işletme faaliyetine devam eder durumda olma ve b) erken dönem birleşme/satın alma: kuruluştan itibaren beş yıl içerisinde birleşme/satın alma faaliyeti olmak üzere iki temel başarı boyutu incelenmektedir.

Yeni girişimlerin başarısı üzerinde etkisi olabilecek unsurlardan kurucu düzeyinde faktörlere bakıldığında kurucuların eğitim ve iş tecrübesi ile ekip özellikleri ön plana çıkmaktadır. Gelişmekte olan ekonomilerde eğitim sistemi genellikle yetersiz şekilde finanse edilmektedir ve nitelikli iş gücü açığı söz konusudur (Cao ve Shi, 2021; Khanna ve Palepu, 2010; Rottig, 2016). Kurumsal boşluklar ve finansmana erişim kısıtları girişimcilik kariyerinden beklenen getiriye azaltmaktadır (Smallbone ve Welter, 2001). Çoğu girişimcinin ihtiyaç-odaklı (necessity-driven) olduğunu ve girişimciliği yetersiz iş olanakları karşısında alternatif bir geçim yolu olarak seçtiğini gözlemlemek mümkündür (Armanios, Eesley, Li ve Eisenhardt, 2017; GEM, 2021; Reynolds, Bygrave, Autio, Cox ve Hay, 2002). Bu ortamda dikkat çeken diğer bir girişimci profili ise daha gelişmiş ülke ortamlarında eğitim alan ve sonrasında kendi ülkesine dönerek bir girişim faaliyetinde bulunan kişilerdir. Geri dönen girişimci (*returnee entrepreneur*) olarak da nitelendirilen bu kişiler genellikle teknik bilgi ve iş yönetim kabiliyeti açısından yüksek düzeyde donanımlı, fakat ülkelerindeki yerel iş dinamikleri konusunda daha kısıtlı bilgiye sahip ve daha kısıtlı bir iş bağlantı ağına (*business network*) sahip olabilir (Gonzalez ve Massieu, 2021; Gruenhagen, 2019; Li, Zhang, Li, Zhou ve Zhang, 2012; Liu, Lu, Filatotchev, Buck ve Wright, 2010). Son olarak, kendi ülkesindeki en prestijli üniversitelerde kaliteli bir eğitim almış kişiler de gelişmekte olan ekonomi ortamının diğer bir girişimci tipi olarak ortaya çıkmaktadır. Yerel elitler (*local*

elites) olarak da adlandırılan bu kişiler (Armanios vd., 2017; Hoskisson vd., 2000) geri dönen girişimciler gibi global düzeyde bir yetkinlik ve bağlantı setine sahip olmayabilir fakat ülkedeki iş ortamı ile ilgili bilgi ve iş bağlantıları açısından daha avantajlı durumda olmaları beklenebilir.

Kurucuların sahip olduğu bilgi ve yetkinliklere etki edebilecek diğer unsurlar ise eğitim düzeyi ve daha önceki iş tecrübesidir. Kurucuların eğitim düzeyi arttıkça girişimin pazar performansında olumlu bir etki beklenebilir (Cooper, Gimeno-Gascon ve Woo, 1994; Shane ve Stuart, 2002). Kurucuların önceki iş tecrübesi ise yönetsel kabiliyetlerinin gelişmesi ve bağlantı ağlarının zenginleşmesi yönünde katkı sağlayacaktır (Baron ve Ensley, 2006; Delmar ve Shane, 2006). Yeni girişimin başarısını etkileyebilecek diğer bir unsur ise kurucu ekibin büyüklüğüdür. Kurucu sayısı arttıkça bilgi ve tecrübe birikiminin yanı sıra bağlantı ağının da zenginleşmesi beklenebilir (Ahlers, Cumming, Günther ve Schweizer, 2015; Miloud vd., 2012; Nigam, Mbarek ve Boughanmi, 2020).

Yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olmasında kuruculara ait bu özellikler dışında örgüt ve çevre düzeyinde faktörlerin de etkili olması beklenir (Josefy vd., 2017; Soto-Simeone vd., 2020). Bu çalışmada örgüt düzeyinde faktör olarak yeni girişimin geliştirmekte olan ekonomilerde özellikle önemli bir rol oynayan hızlandırma ve kuluçka merkezleri gibi girişim destek mekanizmalarına (*venture development organization- VDO*) üye olma durumu dikkate alınmaktadır. Geliştirmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteren yeni girişimler büyüme çabasında olmanın ötesinde kurumsal eksiklikler ve yüksek düzeyde ekonomik ve politik belirsizlik ile mücadele etmektedir (Du ve Kim, 2021; Hoskisson vd., 2000; Marquis ve Raynard, 2015). Bu ortamda, girişim destek mekanizmaları mentörlük, kurumsal yönetim yapısı, nitelikli iş gücüne erişim ve kritik bağlantılara erişim (Hackett ve Dilts, 2004; Hallen, Cohen ve Bingham, 2019; Plummer, Allison ve Connelly, 2016) gibi somut faydaların ötesinde ve kurumsal boşlukların üstesinden gelme ve sürekli değişen pazar koşullarına adaptasyon gibi konularda destek olabilmektedir (Armanios vd., 2017; Dutt vd., 2016; Gao, Cui, Lew, Li ve Khan, 2021).

Çevresel düzeyde önemli bir unsur girişimin faaliyet gösterdiği sektörün teknoloji düzeyidir. Yeni bir girişimin pazar potansiyeli ve gelir akışını öngörmek yüksek teknoloji içeren iş veya ürünler söz konusu olduğunda daha zor hale gelmektedir (Sanders ve Boivie, 2004; Song vd., 2008; Wang, Qureshi, Deeds ve Ren, 2019).

3. Yöntem

Çalışmanın görgül ortamı Türkiye yeni girişim (*startup*) ekosistemidir. Veri seti Türkiye ekosisteminde birleşme/satın alma faaliyetinin başladığı 2005 yılından başlayarak 2020 yılına kadar uzanmaktadır. Ana veri kaynağı Startups.watch veri tabanıdır. Startups.watch yeni girişimlere ilişkin kurucu ekip, sektör, girişimci destek mekanizmalarına üyelik gibi konularda güvenilir bilgi sağlamakta olup ve

yeni girişimler için yıl bazında alınan yatırım, birleşme ve satın alma faaliyetlerine ilişkin veri sunmaktadır. 2005-2020 yıllarında listelenen yeni girişimlerin %6'sı kurucu bilgisi mevcut olmaması sebebiyle veri setine dahil edilememiştir. Kuruculara ilişkin bilgi eksikliği söz konusu olduğu durumda LinkedIn ve Webrazzi gibi kaynaklar ile güvenilir haber siteleri ve şirkete ait web sitesinden faydalanılmıştır. 2015 sonrasında kurulan girişimler kuruluştan itibaren beş yıllık bir süre boyunca gözlem imkânı olmadığı için veri setine dahil edilmemiştir. Çalışma örnekleme toplamda 235 yeni girişimden oluşmaktadır.

3.1. Sonuç Değişkenleri (Outcomes)

Çalışmada incelenen iki sonucu da kukla değişken ile ölçülmüştür. Hayatta kalma kuruluştan itibaren beş yıl ve daha uzun bir süre işletme faaliyetine devam etme halinde 1, değilse 0 şeklinde kodlanmıştır. Erken dönem birleşme/satın alma ise kuruluştan itibaren beş yıl içerisinde birleşme/satın alma faaliyeti gerçekleşiyse 1, değilse 0 kodlanmıştır.

3.2. Bağımsız Değişkenler

Geri dönen girişimcileri eğitimi alınan ülke bilgisine göre belirlenmiş ve bir kukla değişken (*dummy*) ile ölçülmüştür. Kukla değişken, kurucular arasında gelişmiş ekonomiye sahip bir OECD ülkesinde (Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Almanya, vs.) lisans veya lisansüstü düzeyde eğitim almış bir girişimci olması durumunda 1, değilse 0 değerini almıştır. Yerel elitler için yaratılan kukla değişken ise kurucular arasında Türkiye'deki köklü, prestijli ve merkezi üniversite giriş sınavında en iyi dereceli öğrenciler tarafından tercih edilmekte olan devlet veya vakıf üniversitelerinden birinde (Boğaziçi, Orta Doğu Teknik, İstanbul Teknik, Galatasaray, Koç, Bilkent veya Sabancı) lisans veya lisansüstü düzeyde eğitim almış olan bir girişimci olması durumunda 1, değilse 0 değerini almıştır.

Her bir kurucu için eğitim seviyesi lise ve daha düşük düzey için 0, lisans için 1, yüksek lisans için 2 ve doktora için 3 değerini alan bir kategorik değişkenle ölçülmüştür. Yine her bir kurucu için söz konusu girişim öncesinde toplam kaç yıl iş tecrübesi olduğunu ölçen bir sürekli değişken oluşturulmuştur. Birden çok kurucuya sahip olan yeni girişimler için bu değişkenler tüm kurucuların ortalaması şeklinde hesaplanmıştır. Kurucu ekip büyüklüğü toplam kurucu sayısı ile ölçülmüştür.

Girişimci destek mekanizmalarına üyelik her yıl için yeni girişimin üyeliği bulunan toplam kuluçka ve hızlandırma merkezi sayısını tutan bir sayım değişkeni ile ölçülmüştür. Yüksek teknoloji sektör listesini belirlemek için The State of European Tech Report (Atomico, 2018) ve Boston Consulting Group tarafından yayımlanan From Tech to Deep Tech Report (Tour, Soussan, Harle, Chevalier ve Duportet, 2017) raporlarından faydalanılmıştır. Bu inceleme sonucunda şu 14 alanda faaliyet gösteren girişimler için sektör bilgisi yüksek teknoloji olarak

kodlanmıştır: deeptech, biyoteknoloji, nanoteknoloji, endüstri 4.0, yapay zeka, AR/VR, bulut, semantik, kripto para birimi, nesnelerin interneti, robotik, genetik, büyük veri ve siber güvenlik.

3.3. Analiz Yöntemi

Çalışma amacı doğrultusunda, yukarıda ifade edilen kurucu, örgüt ve çevre düzeyindeki faktörler (kurucular arasında geri dönen girişimci olması, kurucular arasında yerel elit girişimci olması, kurucuların eğitim düzeyi, kurucuların önceki iş tecrübesi, kurucu ekip büyüklüğü, girişimci destek mekanizmalarına üyelik ve girişim faaliyet gösterdiği alanın teknoloji düzeyi) bir portföy şeklinde ele alınarak yeni girişimin hayatta kalması ve başarılı olma durumu üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu türden çoklu faktörler arasındaki karmaşık nedensellik ilişkilerini incelemek konfigürasyonel yöntemlerin kullanımını gerektirir (Misangyi vd., 2017; Ragin ve Fiss, 2008; Ozkan-Canbolat ve Beraha, 2016). Bu çalışmada, bu yöntem türlerinden biri olan ve yönetim araştırmalarında da yaygın bir kullanımı olan (Greckhamer vd., 2018; Tekmen, Canbolat ve Sağlam, 2020) niteliksel karşılaştırmalı analiz (QCA) yöntemi uygulanmıştır. Analiz fs/QCA 2.0 (Ragin, Drass ve Davey, 2006) yazılımı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada ilgilenilen iki sonuç (hayatta kalma ve birleşme/satın alma) ayrı niteliksel karşılaştırmalı analizlerle incelenmiştir. Yukarıda açıklanan yedi bağımsız değişken niteliksel karşılaştırmalı analizdeki nedensel koşulları oluşturmaktadır. Niteliksel karşılaştırmalı analiz mantığında bağımlı ve bağımsız değişkenler birer küme olarak değerlendirilir. Bu çalışmada, küme üyeliğini daha hassas şekilde belirleyebilmeye imkân veren bulanık mantık niteliksel karşılaştırmalı analiz (*fuzzy QCA*) yöntemi uygulanmıştır (Fiss, 2011; Ragin, 2008). Veri setindeki her bir vaka (yeni girişim) için her bir değişkendeki küme üyeliklerini belirlemek üzere bulanık mantık niteliksel karşılaştırmalı analiz çalışmalarında yaygın kabul gören bir kalibrasyon yöntemi olan doğrudan yöntem (*direct method*) uygulaması kullanılmıştır (Ragin ve Fiss, 2008). Tablo 1’de görülebileceği üzere, bu yöntem için üç kırılma noktası belirlemek gerekmektedir: tam üye olma (1), tam üye olmama (0) ve çapraz eşik değeri (0.5). Bu noktaları belirlemek üzere yazındaki niteliksel karşılaştırmalı analiz çalışmalarında kabul gören uygulama takip edilerek, örneklemdeki 75, 50 ve 25 yüzdeler (*percentile*) değerleri tam üye olma (*full membership*), çapraz eşik değeri (*cross-over point*) ve tam üye olmama (*full non-membership*) için kesme değeri olarak kullanılmıştır (Greckhamer vd., 2018). Tablo 1 her bir değişkeni kalibre etmek için kullandığım kesme değerlerini göstermektedir. Doğası gereği keskin (*crisp*) küme olan (yani, küme üyeliği birbirini dışlayan (*mutually exclusive*) üye olma ve üye olmama durumu ile tanımlanan) değişkenler için kalibrasyon gerekmemektedir. Bu durum kurucular arasında geri dönen girişimci olması, kuruculara arasında yerel elit girişimci olması ve girişim faaliyet gösterdiği alanın teknoloji düzeyi değişkenleri için geçerlidir.

Tablo 1: Bulanık-set Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz (Kalibrasyon Kırılma Noktaları)

Değişken (Koşul)	Aralık	Tam üye olmama	Çapraz eşik değeri	Tam üye olma
(1) Kurucuların önceki iş tecrübesi	0-8	1	2	4
(2) Kurucuların eğitim düzeyi	0-3	0	1	2
(3) Kurucu ekip büyüklüğü	1-6	1	2	3
(4) Girişimcilik destek mekanizmalarına üyelik	0-5	0	1	2

Notlar:

N= 235.

Küme üyeliği 25. yüzdellik (tam üye olmama), 50. yüzdellik (geçiş noktası) ve 75. yüzdellik (tam üye olma) şeklinde belirlenmiştir (Greckhamer vd., 2018).

4. Bulgular

Niteliksel karşılaştırmalı analizin ilk aşaması sonuçlarla ilgili gerekli koşulların (*necessary conditions*) test edilmesidir. Tablo 2 ve 3'te görülebileceği üzere, incelenen koşullardan hiçbiri 0.8 tutarlılık eşiğini geçmemektedir. Yani hiçbir koşul tek başına hayatta kalma veya birleşme/satın alma sonuçları için yeterli değildir.

Tablo 2: Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz Tutarlılık ve Kapsam İstatistik Değerleri (Sonuç: Hayatta Kalma)

Değişken (Koşul)	Tutarlılık	Kapsam
(1) Kurucular arasında geri dönen girişimci	0.30	0.26
(2) Kurucular arasında yerel elit girişimci	0.33	0.35
(3) Kurucuların eğitim düzeyi	0.23	0.18
(4) Kurucuların önceki iş tecrübesi	0.22	0.25
(5) Kurucu ekip büyüklüğü	0.19	0.30
(6) Girişimcilik destek mekanizmalarına üyelik	0.34	0.28
(7) Yüksek teknoloji sektöründe faaliyet	0.24	0.14

Notlar:

N= 235.

Niteliksel karşılaştırmalı analizdeki küme-teorik tutarlılık ve kapsam istatistikleri regresyon analizindeki etki anlamlılığı ve etki büyüklüğü istatistikleri ile benzer doğrultuda düşünülebilir (Greckhamer vd., 2018; Ragin ve Fiss, 2008).

Tablo 3: Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz Tutarlılık ve Kapsam İstatistik Değerleri (Sonuç: Birleşme/Satın Alma)

Değişken (Koşul)	Tutarlılık	Kapsam
(1) Kurucular arasında geri dönen girişimci	0.55	0.26
(2) Kurucular arasında yerel elit girişimci	0.35	0.35
(3) Kurucuların eğitim düzeyi	0.33	0.18
(4) Kurucuların önceki iş tecrübesi	0.12	0.25
(5) Kurucu ekip büyüklüğü	0.17	0.30
(6) Girişimcilik destek mekanizmalarına üyelik	0.30	0.28
(7) Yüksek teknoloji sektöründe faaliyet	0.19	0.14

Notlar:

N= 235.

Niteliksel karşılaştırmalı analizdeki küme-teorik tutarlılık ve kapsam istatistikleri regresyon analizindeki etki anlamlılığı ve etki büyüklüğü istatistikleri ile benzer doğrultuda düşünülebilir (Greckhamer vd., 2018; Ragin ve Fiss, 2008).

Bir sonraki aşama ise doğruluk tablosu (*truth table*) analizidir. Doğruluk tablosu koşulların olası tüm kombinasyonlarını içeren veri matrisidir (Fiss, 2011). 2^k (k: toplam koşul sayısı) sayıda satır içeren bu matris Boole cebiri (*Boolean Algebra*) kullanılarak incelenir. Mantıksal olarak mümkün fakat hiç gerçek vaka karşılığı bulunmayan konfigürasyonlar karşı olgusal (*counterfactual*) olarak nitelendirilir. Karmaşık çözümler (*complex solutions*) bu karşı olgusal konfigürasyonlar temelinde basitleştirici varsayımlar entegre etmeyen çözümlerdir. Cimri çözümler (*parsimonious solutions*) ise karşı olgusal konfigürasyonların tümünü içerir. Karşı olgusal konfigürasyonlardan yalnızca teorik olarak anlamlı olanları entegre eden çözümler ise orta yollu çözümler (*intermediate solutions*) olarak nitelendirilir. Bu çalışmada, ilgili yazındaki uygulama takip edilerek bu orta yollu çözümler raporlanmaktadır (Misangyi vd., 2017; Ragin ve Fiss, 2008). Hem cimri hem de orta yollu çözümlerde mevcut bulunan koşullar temel (*core*) koşullar iken, yalnızca orta yollu çözümlerde bulunanlar çevresel (*peripheral*) koşullardır. Temel koşullar sonuç ile daha güçlü bir ilişkiyi gösterirken çevresel koşullar daha zayıf ilişkileri ifade eder.

Çalışmada incelenen iki sonuç için niteliksel karşılaştırmalı analiz sonuçları Tablo 4 ve Tablo 5'te özetlenmiştir. Niteliksel karşılaştırmalı analizdeki küme-teorik tutarlılık ve kapsam istatistikleri regresyon analizindeki etki anlamlılığı ve etki büyüklüğü istatistikleri ile benzer doğrultuda düşünülebilir (Greckhamer vd., 2018; Ragin ve Fiss, 2008). Tutarlılık ve kapsam istatistikleri her bir konfigürasyon ve tüm çözüm için raporlanmıştır. Bir sonuca ilişkin yeterli nedensel kombinasyonun belirlenmesinde minimum 0.80 tutarlılık önerilmektedir (Ragin ve Fiss, 2008). 235 yeni girişim verisi üzerinde yapılan niteliksel karşılaştırmalı analizler hayatta kalma sonucuyla ilgili altı, birleşme/satın alma sonucuyla ilgili dört konfigürasyonun bu şartı sağlayarak ilgili sonuçla tutarlı bir ilişki gösterdiğini ortaya koymuştur (Tablo 4 ve Tablo 5). Bu konfigürasyonlar ilgili yazında benimsenen gösterim şekli kullanılarak raporlanmıştır (Fiss, 2011; Ragin ve Fiss, 2008). Siyah daire koşulun

konfigürasyondaki varlığını, “∅” işareti ise yokluğunu ifade eder. Büyük daireler temel koşulları, küçük olanlar çevresel koşulları gösterir. Bir çözümdeki boş hücreler koşulun varlığı ve yokluğu arasında fark bulunmadığını belirtir. Kapsam değeri konfigürasyonun görgül karşılık veya önemini, tutarlılık değeri ise söz konusu konfigürasyonun sonuç (outcome) ile ne derece tutarlı bir şekilde ilişkilendiğini göstermektedir.

Tablo 4: Bulanık-Set Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz Çözümleri (Sonuç: Hayatta Kalma)

	Çözüm 1	Çözüm 2	Çözüm 3	Çözüm 4	Çözüm 5	Çözüm 6
(1) Kurucular arasında geri dönen girişimci	•	•	•			
(2) Kurucular arasında yerel elit girişimci	•			•		•
(3) Kurucuların eğitim düzeyi	•				•	
(4) Kurucuların önceki iş tecrübesi			•			•
(5) Kurucu ekip büyüklüğü	•			∅	•	
(6) Girişimcilik destek mekanizmalarına üyelik		•		•	•	
(7) Yüksek teknolojlili sektörde faaliyet			•		•	
Tutarlılık	0.85	0.92	0.83	0.81	0.87	0.88
Kapsam (ham)	0.13	0.11	0.12	0.18	0.19	0.21
Kapsam (benzersiz)	0.13	0.11	0.12	0.18	0.19	0.21
Tutarlılık (tüm çözüm)				0.89		
Kapsam (tüm çözüm)				0.22		

Notlar:

1. Siyah daire koşulun konfigürasyondaki varlığını, “∅” işareti ise yokluğunu ifade eder. Büyük daireler temel koşulları, küçük olanlar çevresel koşulları gösterir. Bir çözümdeki boş hücreler koşulun varlığı ve yokluğu arasında fark bulunmadığını belirtir.

2. Çözümlerde ifade edilen konfigürasyonlar aşağıda Çözüm 1 için örneklendiği şekilde yorumlanabilir. Çözüm 1: Kurucular arasında hem geri dönen hem de yerel elit girişimcinin bulunduğu, kurucu sayısı fazla ve kurucuların eğitimi düzeyi yüksek olan yeni girişimler (geri dönen girişimci ile sonuç arasında zayıf bir ilişki söz konusudur)

Tablo 5: Bulanık-Set Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz Çözümleri (Sonuç: Birleşme/Satın Alma)

	Çözüm 1	Çözüm 2	Çözüm 3	Çözüm 4
(1) Kurucular arasında geri dönen girişimci	•	•	•	
(2) Kurucular arasında yerel elit girişimci	•			•
(3) Kurucuların eğitim düzeyi	•			•
(4) Kurucuların önceki iş tecrübesi			•	
(5) Kurucu ekip büyüklüğü	•			∅
(6) Girişimcilik destek mekanizmalarına üyelik		•		•
(7) Yüksek teknoloji sektöründe faaliyet			•	
Tutarlılık	0.82	0.93	0.85	0.86
Kapsam (ham)	0.11	0.12	0.19	0.15
Kapsam (benzersiz)	0.11	0.12	0.19	0.15
Tutarlılık (tüm çözüm)		0.87		
Kapsam (tüm çözüm)		0.21		

Notlar:

1. Siyah daire koşulun konfigürasyondaki varlığını, "∅" işareti ise yokluğunu ifade eder. Büyük daireler temel koşulları, küçük olanlar çevresel koşulları gösterir. Bir çözümdeki boş hücreler koşulun varlığı ve yokluğu arasında fark bulunmadığını belirtir.

2. Çözümlerde ifade edilen konfigürasyonlar aşağıda Çözüm 1 için örneklendiği şekilde yorumlanabilir.

Çözüm 1: Kurucular arasında hem geri dönen hem de yerel elit girişimcinin bulunduğu, kurucu sayısı fazla ve kurucuların eğitimi düzeyi yüksek olan yeni girişimler

Hayatta kalma ile ilgili sonuçlara bakıldığında (Tablo 4), Çözüm 1 kurucu sayısı fazla, kurucuların eğitimi düzeyi yüksek ve kurucular arasında hem geri dönen hem de yerel elit girişimcinin bulunduğu yeni girişimleri işaret etmektedir. Çözüm 2 kurucuları arasında geri dönen girişimci olan ve girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği olan yeni girişimlerdir. Çözüm 3 kurucuları arasında geri dönen girişimci olan, kurucuların uzunca bir iş tecrübesine sahip olduğu ve yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişim profilidir. Çözüm 4 kurucu ekibin küçük olduğu ve içlerinde yerel elit bir girişimci bulunan girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği olan girişimleri işaret etmektedir. Çözüm 5 içlerinde yerel elit bir girişimci de bulunan sayıca geniş ve eğitim düzeyi yüksek bir kurucu ekibe sahip, girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği olan ve yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişim profilidir. Son olarak Çözüm 6 kurucuları

arasında yerel elit bir girişimci bulunan ve kurucuların uzunca bir iş tecrübesine sahip olduğu yeni girişimleri göstermektedir.

Tablo 4’te raporlanan ilk üç çözümün (Çözüm 1, 2 ve 3) birleşme/satın alma ile de tutarlı bir şekilde ilişkili olduğu görülmektedir (Tablo 5). Birinci konfigürasyonun sonuçlara etkisi ile ilgili bir farklılık kurucular arasında geri dönen girişimci olmasının birleşme/satın alma üzerinde daha güçlü hayatta kalma üzerinde ise daha zayıf bir etkisinin olmasıdır (Tablo 4 ve 5, Çözüm 1). Üçüncü konfigürasyonla ilgili olarak ise kurucuların önceki iş tecrübesi hayatta kalma üzerinde daha güçlü bir etkiye sahipken birleşme/satın alma üzerinde daha zayıf bir etkiye sahiptir (Tablo 4 ve 5, Çözüm 3). Birleşme/satın alma ile ilişkili bulunan dördüncü çözümün (Tablo 5, Çözüm 4) hayatta kalma ile ilişkili dördüncü çözümden (Tablo 4, Çözüm 4) farkı ise kurucuların eğitim düzeyinin de yüksek olmasıdır. Hayatta kalmayı olumlu yönde etkilediği bulunan son iki çözümün ise (Tablo 4, Çözüm 5 ve 6) birleşme/satın alma üzerinde tutarlı bir etkisi olmadığı görülmektedir.

Tablo 4’teki kapsam değerlerine bakıldığında görgül karşılığı/önemi en yüksek olan Çözüm 6 ve en düşük olan Çözüm 2’dir. Tablo 5’teki kapsam değerlerine göre görgül karşılığı/önemi en yüksek olan Çözüm 3 iken ve en düşük olan yine Çözüm 2’dir. Her bir çözümün kapsam değeri önerilen minimum eşik olan 0.10’un üzerinde olduğu halde genel olguyu açıklamada sınırlı güce sahiptir (Ragin, 2008). Yine de tüm çözümün kapsamı daha büyük kapsam değerlerini görmenin pek de mümkün olmadığı büyük örnekleme sahip (N>50) niteliksel karşılaştırmalı analiz çalışmaları için kabul edilir düzeydedir (Greckhamer, Misangyi ve Fiss, 2013).

5. Tartışma ve Sonuç

Yeni girişimler, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümü için son derece önemli olup; girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması sağlamak üzere çokça çaba gösterilmekte ve kaynak ayrılmaktadır (GEM, 2021). Global düzeyde değer yaratacak girişimlerin artması ve sağladıkları olumlu çıktılar ekonomik büyüme ve gelişme açısından da kritik öneme sahiptir ve gelişmekte olan ekonomiden inovasyon temelli ve gelişmiş bir ekonomiye dönüşümün de bir ön koşuludur. Bu çalışmada gelişmekte olan ülke ortamında faaliyet gösteren yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olmasında etkili olabilecek farklı düzeylerde unsurlar önerilerek bunların bir arada etkisi niteliksel karşılaştırmalı analiz yöntemi kullanılarak incelenmiştir.

Görgül inceleme bulguları araştırmada ele alınan çevresel, örgütsel ve kuruculara ilişkin unsurlardan hiçbirinin hayatta kalma veya başarı (erken dönemde birleşme veya satın alma) üzerinde tek başına belirleyici bir etkisi olmadığını göstermiştir. Bununla birlikte, bu iki sonuç üzerinde belirleyici olan konfigürasyonlar incelendiğinde unsurlar arasında önemli bazı etkileşimlerin mümkün olduğuna ve farklı düzeylerdeki unsurlar arasındaki karmaşık etkileşimlerin de yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarısında etkili olabileceğine işaret etmektedir.

Çözüm üreten yeni girişim profillerine bütüncül bir şekilde bakıldığında, kurucular arasında geri dönen girişimci varlığının yeni girişim açısından olumlu bir sonuç doğurabilmesi için yerel ortama ilişkin bir tecrübe unsurunun da beraberinde var olması gerektiği gözlemlenmiştir. Bu yetkinliğin yerel elit bir girişimci, yerel iş tecrübesi veya girişimci destek mekanizmalarına üyelik vasıtasıyla sağlanabilmesi mümkündür (Tablo 4 ve 5, Çözüm 1-2-3). Bu ilişkilerde söz konusu olan tamamlayıcı (*complementary*) etkileşimlerdir. Örneğin, yerel iş tecrübesi geliştirmekte olan ülke ortamındaki pazar dinamikleri, iş yapış şekilleri ve normlara ilişkin örtük bilgi sağlama ve iş bağlantıları kazandırma yoluyla geri dönen girişimcinin kazanmış olduğu global yetkinlikleri tamamlar şekilde etki gösterebilir (Armanios vd., 2017; Nigam vd., 2020). Yerele ilişkin bu yetkinliklerin yerel elit girişimci varlığı, yerel iş tecrübesi veya girişimcilik destek mekanizmaları gibi alternatif mekanizmalarla sağlanabiliyor oluşu ise ikame edici (*substitutive*) etkileşime örnektir. Kuluçka ve hızlandırma merkezi gibi girişimcilik destek kurumlarının geri dönen girişimcilerin sahip olduğu global yetkinliklerin yerel ortamdaki geçerliliği ve etkinliğine ilişkin bir onay mekanizması olarak (*certification*) işlev görmesi de mümkündür (Armanios vd., 2017).

Görgül bulguların işaret ettiği önemli başka bir olgu ise hayatta kalma veya birleşme/satın alma başarısı üzerinde tek başına anlamlı bir etki yaratmayan, kurucuların önceki iş tecrübesi, kurucu ekip büyüklüğü veya yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösterme gibi unsurların diğer unsurlarla etkileşim yoluyla bu sonuçlara etkisinin mümkün olabilmesidir. Örneğin, yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren yeni girişimlerin birleşme/satın alma başarısı yakalaması kurucular arasında geri dönen girişimci olması durumunda mümkün görünmektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde fikri mülkiyet haklarını ilişkin koruma mekanizmalarının zayıf oluşu, gelişmiş ekonomilerde üretilen teknoloji ve bilgi birikiminin kopyalanması veya doğrudan transferine ihtiyaç ve yönelim oluşturabilmektedir (Chatterji, 1990; Yang ve Maskus, 2009). Geri dönen girişimci profiline bu türden bir transferi sağlamaya yönelik ihtiyaç duyulacak yetkinlik ve bağlantı ağı açısından daha avantajlı olduğu düşünüldüğünde, bu durum yeni girişimin birleşme veya satın alma açısından tercih edilirliliğine de yansımaları düşünülebilir. Diğer bir örnek olarak, geniş bir kurucu ekibe sahip olmanın yeni girişimcilerin hayatta kalma ve başarı şansını kurucuların eğitim düzeyinin de yüksek olduğu durumda olumlu etkilediği görülmektedir. Burada işleyen olası bir mekanizma kurucuların eğitim düzeyi arttıkça aradaki olası çatışmalara daha etkin çözüm yolları geliştirebiliyor olmaları olabilir (Cooper vd., 1994; Shane ve Stuart, 2002).

Yeni girişimlerle için başarının özenli bir şekilde tanımlanması ve farklı başarı türlerini inceleme gereği yazında dikkat çekilen bir husustur (Josefy vd., 2017; Soto-Simeone vd., 2020). Bu çalışmanın bulguları hayatta kalma ve erken dönemde birleşme/satın alma başarısının ortak ve ayrılan belirleyicileri olabileceğini ortaya koymuştur. Örneğin, kurucuları arasında geri dönen girişimci olan ve aynı zamanda

girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği bulunan yeni girişimler hem hayatta kalma hem de birleşme/satın alma açısından avantajlı bir profil olarak ortaya çıkmıştır. Yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren ve kurucuları arasında geri dönen girişimci olan yeni girişimler için kurucuların uzunca bir iş tecrübesi de olması hayatta kalma üzerinde güçlü bir olumlu etki yaratırken, birleşme satın alma üzerinde daha zayıf bir etkisi olmaktadır. Büyük ve eğitim düzeyi yüksek bir kurucu ekibe sahip ve kurucular içerisinde yerel elit girişimci mevcut yeni girişimler içinse kurucular arasında geri dönen girişimci de olması birleşme/satın alma üzerinde güçlü bir olumlu etki sağlarken, hayatta kalma üzerindeki olumlu etkisi daha zayıftır. Küçük bir kurucu ekibe sahip fakat kurucular arasında yerel elit girişimci olan ve aynı zamanda girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği olan yeni girişimler hayatta kalma açısından avantajlı durumda iken birleşme/satın alma için bu profil yeterli olmayıp ilaveten kurucuların eğitim düzeyinin de yüksek olması gerekmektedir. Son olarak, hayatta kalma açısından avantajlı görünen fakat birleşme/satın alma başarısı yeterli olmayan iki yeni girişim profili söz konusudur. Bunlardan biri içlerinde yerel elit bir girişimci de bulunan sayıca geniş ve eğitim düzeyi yüksek bir kurucu ekibe sahip, girişimcilik destek mekanizmalarına üyeliği olan ve yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren girişim profili, diğeri ise kurucuları arasında yerel elit bir girişimci bulunan ve kurucuların uzunca bir iş tecrübesine sahip olduğu yeni girişimleri göstermektedir.

Çalışma bulguları, bütüncül olarak bakıldığında, yeni girişimlerin hayatta kalması ve başarılı olmasında belirleyici olabilecek farklı düzeylerde (çevre, örgüt ve kurucular) unsurları ve bunlar arasındaki etkileşimleri bir arada düşünüp değerlendirmenin önemine işaret etmektedir. Bu çıkarım, mevcut yazının sağladığı bilgi birikimi ile tutarlıdır (Josefy vd., 2017; Soto-Simeone vd., 2020). Gelişmekte olan ekonomi ortamını inceleyen bu çalışma, global ve yerel yetkinlikleri entegre etmenin yeni girişimlerin hayatta kalması ve birleşme/satın alma başarısı üzerinde olumlu etkisi olduğunu göstermiştir. Hayatta kalma yerel yetkinliklerin etkin kullanımı ile mümkün olabilse de erken dönemde birleşme/satın alma gibi bir başarı yakalayabilmek daha ziyade global yetkinliklere sahip olmakla ilişkilidir. Çalışmanın sunduğu önemli bir diğer öğrenme çevresel, örgütsel ve kurucu özelliklerinin farklı kombinasyonlarının incelenen olumlu sonuçlara ulaşmada alternatif yollar sağlayabileceğidir. Özellikle erken dönemde hayatta kalma, büyüme ve yatırımcıların ilgisini çekme konusunda zorlu bir mücadele veren yeni girişimler eş sonlu (*equifinal*) bu yollardan birini stratejik olarak tercih edebilir.

Gelecekte yapılacak çalışmalar başarı, başarısızlık ve pazardan çıkış gibi yeni girişimler için hayati önem taşıyan sonuçlara götüren farklı düzeylerdeki unsurları ve etkilerini karşılaştırabilir. Tek bir sonucun bile birçok farklı tipi ve her tipin kendine özgü dinamikleri olması mümkündür. Örneğin pazardan çıkış borçlu veya borçsuz şekilde ve kısa veya uzun vadede gerçekleşebilir (Saridakis, Frankish ve Storey, 2022). Benzer şekilde, başarı tanımı değerlendiren paydaş grubunun beklenti ve normlarına göre şekillenebilir (Barney, 2020). Farklı türlerdeki bu

sonuçların farklı düzeylerdeki çoklu belirleyicilerini incelemek teorik katkının yanı sıra geliştirmekte olan ekonomiler için önemli pratik katkılar da sağlayacaktır.

Kaynakça

- Ahlers, G. K., Cumming, D., Günther, C. ve Schweizer, D. (2015). Signaling in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 955-980.
- Ahlstrom, D. ve Bruton, G. D. (2006). Venture capital in emerging economies: Networks and institutional change. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(2), 299-320.
- Armanios, D.E., Eesley, C.E., Li, J. ve Eisenhardt, K.M. (2017). How entrepreneurs leverage institutional intermediaries in emerging economies to acquire public resources. *Strategic Management Journal*, 38(7), 1373-1390.
- Atomico (2018). The state of European tech 2018. <https://2018.stateofeupeantech.com/>, Atomico (Erişim Tarihi: 01.03.2022).
- Barney, J. B. (2020). Measuring firm performance in a way that is consistent with strategic management theory. *Academy of Management Discoveries*, 6(1), 5-7.
- Baron, R. A. ve Ensley, M. D. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), 1331-1344.
- Berger, E.S. ve Köhn, A. (2020). Exploring the differences in early-stage start-up valuation across countries: an institutional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(1), 327-344.
- Cao, Z. ve Shi, X. (2021). A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. *Small Business Economics*, 57(1), 75-110.
- Chatterji, M. (1990). *Technology Transfer in the Developing Countries*. Macmillan, London.
- Colpan, A.M. ve Jones, G. (2016). Business groups, entrepreneurship and the growth of the Koç Group in Turkey. *Business History*, 58(1), 69-88.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F.J. ve Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9, 371-395.

- Delmar, F. ve Shane, S. (2004). Legitimizing first: Organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 19(3), 385-410.
- Du, Y. ve Kim, P.H. (2021). One size does not fit all: strategy configurations, complex environments, and new venture performance in emerging economies. *Journal of Business Research*, 124, 272-285.
- Duhaime, I. M., Hitt, M. A. ve M. A. Lyles (ed.) (2021). *Strategic Management: State of the Field and its Future*. Oxford University Press, NY.
- Dutt, N., Hawn, O., Vidal, E., Chatterji, A., McGahan, A. ve Mitchell, W. (2016). How open system intermediaries address institutional failures: the case of business incubators in emerging-market countries. *Academy of Management Journal*, 59(3), 818-840.
- Fichman, M. ve Levinthal, D. A. (1991). Honeymoons and the liability of adolescence: A new perspective on duration dependence in social and organizational relationships. *Academy of Management Review*, 16(2), 442-468.
- Fiss, P.C. (2011). Building better causal theories: a fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393-420.
- Freeman, J., Carroll, G. R. ve Hannan, M. T. (1983). The liability of newness: Age dependence in organizational death rates. *American Sociological Review*, 692-710.
- Gao, Q., Cui, L., Lew, Y.K., Li, Z. ve Khan, Z. (2021). Business incubators as international knowledge intermediaries: exploring their role in the internationalization of start-ups from an emerging market. *Journal of International Management*, 27(4), 16.
- Global Entrepreneurship Monitor (2021). 2020-2021 Global Report, London, <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report> (Erişim tarihi: 01.03.2022).
- Gompers, P.A., Gornall, W., Kaplan, S.N. ve Strebulaev, I.A. (2020). How do venture capitalists make decisions?. *Journal of Financial Economics*, 135(1), 169-190.
- Gonzalez, C. ve Massieu, D.R. (2021). Universally-enabling and context-binding resources in new venture internationalization: evidence from venture capital backed start-ups in an emerging market. *International Business Review*, 30(6), 101851.

- Greckhamer, T., Misangyi, V.F. ve Fiss, P.C. (2013). The two QCAs: from a small-N to a large-N set theoretic approach. *Configurational Theory and Methods in Organizational Research (Research in the Sociology of Organizations)*, 38, 49-75.
- Greckhamer, T., Furnari, S., Fiss, P.C. ve Aguilera, R. (2018). Studying configurations with qualitative comparative analysis: best practices in strategy and organization research. *Strategic Organization*, 16(4), 482-495
- Groh, A.P. ve Wallmeroth, J. (2016). Determinants of venture capital investments in emerging markets. *Emerging Markets Review*, 29, 104-132.
- Gruenhagen, J.H. (2019). Returnee entrepreneurs and the institutional environment: case study insights from China. *International Journal of Emerging Markets*, 14(1), 207-230.
- Habersang, S., Küberling-Jost, J., Reihlen, M. ve Seckler, C. (2019). A process perspective on organizational failure: a qualitative meta-analysis. *Journal of Management Studies*, 56(1), 19-56.
- Hackett, S.M. ve Dilts, D.M. (2004). A systematic review of business incubation research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82.
- Hallen, B.L., Cohen, S.L. ve Bingham, C.B. (2019). Do accelerators work? If so, how?. *Organization Science*, 31(2), 378-414.
- Hannan, M. T. (1998). Rethinking age dependence in organizational mortality: Logical formalizations. *American Journal of Sociology*, 104(1), 126-164.
- Hochberg Y., Ljungqvist A.P., ve Y. Lu (2007). Whom You Know Matters: Venture Capital Networks and Investment Performance. *Journal of Finance*, 62, 251-301.
- Hogarth, R. M. ve Karelaia, N. (2012). Entrepreneurial success and failure: Confidence and fallible judgment. *Organization Science*, 23(6), 1733-1747.
- Hoskisson, R.E., Eden, L., Lau, C.M. ve Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267.
- Islam, M., Fremeth, A. ve Marcus, A. (2018). Signaling by early stage startups: US government research grants and venture capital funding. *Journal of Business Venturing*, 33(1), 35-51.
- Josefy, M. A., Harrison, J. S., Sirmon, D. G. ve Carnes, C. (2017). Living and dying: Synthesizing the literature on firm survival and failure across stages of development. *Academy of Management Annals*, 11(2), 770-799.

- Khanna, T. ve Palepu, K.G. (2010). *Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution*. Harvard Business Press, Boston.
- Klonowski, D. (2007). The venture capital investment process in emerging markets: evidence from Central and Eastern Europe. *International Journal of Emerging Markets*, 2(4), 361-382.
- Ko, E.J. ve McKelvie, A. (2018). Signaling for more money: the roles of founders' human capital and investor prominence in resource acquisition across different stages of firm development. *Journal of Business Venturing*, 33(4), 438-454.
- Li, H., Zhang, Y., Li, Y., Zhou, L. A. ve Zhang, W. (2012). Returnees Versus Locals: Who Perform Better in China's Technology Entrepreneurship?. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(3), 257-272.
- Liu, X., Lu, J., Filatotchev, I., Buck, T. ve Wright, M. (2010). Returnee entrepreneurs, knowledge spillovers and innovation in high-tech firms in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 41, 1183-1197.
- Manimala, M.J. ve Wasdani, K.P. (2015). Emerging economies: muddling through to development. M. Manimala ve K. Wasdani (Eds), in *Entrepreneurial Ecosystem: Perspectives from Emerging Economies* (3-53), Springer.
- Marquis, C. ve Raynard, M. (2015). Institutional strategies in emerging markets. *Academy of Management Annals*, 9(1), 291-335.
- Mellahi, K. ve Wilkinson, A. (2010). Managing and coping with organizational failure: Introduction to the special issue. *Group and Organization Management*, 35(5), 531-541.
- Miloud, T., Aspelund, A. ve Cabrol, M. (2012). Startup valuation by venture capitalists: an empirical study. *Venture Capital*, 14(2-3), 151-174.
- Misangyi, V.F., Greckhamer, T., Furnari, S., Fiss, P.C., Crilly, D. ve Aguilera, R. (2017). Embracing causal complexity: the emergence of a neo-configurational perspective. *Strategic Organization*, 43(1), 255-282.
- Morris, S., Aguilera, R. V., Fisher, G., & Thatcher, S. M. (2023). Theorizing from emerging markets: challenges, opportunities, and publishing advice. *Academy of Management Review*, 48(1), 1-10.
- Nigam, N., Mbarek, S. ve Boughanmi, A. (2020). Impact of intellectual capital on the financing of startups with new business models. *Journal of Knowledge Management*, 25(1), 227-250.

- Ozkan-Canbolat, E. ve Beraha, A. (2016). A configurational approach to network topology design for product innovation. *Journal of Business Research*, 69(11), 5216-5221.
- Ozmel, U. ve Guler, I. (2015). Small fish, big fish: The performance effects of the relative standing in partners' affiliate portfolios. *Strategic Management Journal*, 36(13), 2039-2057.
- Pisoni, A. ve Onetti, A. (2018). When startups exit: comparing strategies in Europe and the USA. *Journal of Business Strategy*, 39(3), 26-33.
- Plummer, L.A., Allison, T.H. ve Connelly, B.L. (2016). Better together? Signaling interactions in new venture pursuit of initial external capital. *Academy of Management Journal*, 59(5), 1585-1604.
- Ragin, C.C. (2008). *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and beyond*. University of Chicago Press, Chicago.
- Ragin, C.C. ve Fiss, P.C. (2008). Net effects analysis versus configurational analysis: an empirical demonstration. C.C. Ragin (Ed.), in *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and beyond*, (190-212), Uni of Chi Press, Chicago.
- Ragin, C.C., Drass, K.A. ve Davey, S. (2006). *Fuzzy-set/qualitative Comparative Analysis 2.0*. University of Arizona Department of Sociology, Tucson, AZ.
- Rihoux, B. ve Ragin, C.C. (2009). *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L.W. ve Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor executive report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Rottig, D. (2016). Institutions and emerging markets: effects and implications for multinational corporations. *International Journal of Emerging Markets*, 11(1), 2-17.
- Sanders, W.G. ve Boivie, S. (2004). Sorting things out: valuation of new firms in uncertain markets. *Strategic Management Journal*, 25(2), 167-186.
- Saridakis, G., Frankish, J., ve Storey, D. J. (2022). Unpacking new firm exit. *British Journal of Management*, 33(4), 1843-1863.

- Shane, S. ve Cable, D. (2002). Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Small Business Economics*, 48(3), 364-381.
- Smallbone, D. ve Welter, F. (2001). The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. *Small Business Economics*, 16, 249-262.
- Song, M., Podoyntsyna, K., Van Der Bij, H. ve Halman, J. I. (2008). Success factors in new ventures: A meta-analysis. *Journal of Product Innovation Management*, 25(1), 7-27.
- Soto-Simeone, A., Siren, C. ve Antretter, T. (2020). New venture survival: a review and extension. *International Journal of Management Reviews*, 22(4), 378-407.
- Startup Genome (2021). The global startup ecosystem report. <https://startupgenome.com/report/gser2021>, (Erişim tarihi: 01.05.2022).
- Startups.watch (2021). Startup database. <https://startups.watch/>, (Erişim tarihi: 01.05.2022).
- Stinchcombe, A. L. (1965). Social structures and organizations. James G. March (ed.), in *Handbook of Organizations* (142-193), Chicago: Rand McNally.
- Tekmen, E., Özkan Canbolat, E. ve Sağlam, F. (2020). İşyeri zorbalığına çatışma perspektifinden bakışın doğrusal ve bulanık mantık yöntemleriyle değerlendirilmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10 (1), 349-370.
- Tour, A., Soussan, P., Harle, N., Chevalier, R. ve Duportet, X. (2017). *From Tech to Deep Tech*. The Boston Consulting Group, <http://media-publications.bcg.com/from-tech-to-deeptech.Pdf>, (Erişim tarihi: 01.05.2022).
- Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A. ve Lyon, S. J. (2013). Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39(1), 163-202.
- Wang, T., Qureshi, I., Deeds, D. ve Ren, Y. (2019). How do technology ventures signal IPO quality? A configurational approach. *Journal of Business Research*, 99, 105-114.
- Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D. R. ve Cardon, M. S. (2010). Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361-375.

Williamson, P.J. ve Santos, J.F.P. (2021). Emerging Economies: The Impact of Context on Global Strategic Management. Duhaime, I. M., Hitt, M. A. ve Lyles, M. A. (Eds.), in *Strategic management: State of the field and its future* (319-335). Oxford University Press.

Yang, L. ve Maskus, K.E. (2009). Intellectual property rights, technology transfer and exports in developing countries. *Journal of Development Economics*, 90(2), 231-236.

Yaprak, A., Yosun, T. ve Cetindamar, D. (2018). The influence of firm-specific and country-specific advantages in the internationalization of emerging market firms: evidence from Turkey. *International Business Review*, 27(1), 198-207.

Etik Beyanı: Yazarlar, bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan etmektedir. Bilimsel etik konuları ile ilgili aksi bir durumun tespiti halinde tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına ait olup, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin hiçbir sorumluluğu bulunmamaktadır.

Examining the Factors that Affect the Survival and Success of New Ventures in the Context of an Emerging Market Through Qualitative Comparative Analysis

Extended Abstract

1. Introduction

Understanding the factors that determine the survival and success of new ventures has been one of the fundamental research questions in organizational theory and strategic management literature, in addition to its practical importance (Habersang, Küberling-Jost, Reihlen & Seckler, 2019; Josefy, Harrison, Sirmon & Carnes, 2017; Mellahi & Wilkinson, 2010). Studies demonstrate that new venture survival is a complex phenomenon shaped by the interaction of various environmental, organizational, and founder-related elements (Josefy et al., 2017; Mellahi & Wilkinson, 2010; Soto-Simeone, Siren & Antretter, 2020). Yet, most of this research is conducted in the context of developed economies. Emerging markets are characterized by greater levels of economic and political uncertainty, institutional voids, and limited access to finance and other critical resources (Cao & Shi, 2021; Du & Kim, 2021; Hoskisson, Eden, Lau & Wright, 2000; Manimala & Wasdani, 2015; Marquis & Raynard, 2015). The success or failure of new ventures operating in this environment may be shaped by these conditions specific to developing economies (Morris, Aguilera, Fisher & Thatcher, 2023; Williamson & Santos, 2021). Considering that these economies have an increasingly important role in the global entrepreneurial ecosystem (Cao & Shi, 2021; Groh & Wallmeroth, 2016), understanding these dynamics is a viable research path and has practical value for entrepreneurs and decision-makers. Motivated by this gap in the literature, this study aims to investigate the factors that affect the survival and success of new ventures in the context of an emerging market.

2. Theoretical Framework

Studies of new venture survival have mostly focused on determinants at a single level (environment, organization, or founders). Recent reviews of this literature suggest studying how factors at different levels, in combination, affect new venture outcomes (Josefy et al., 2017; Soto-Simeone et al., 2020). In this study, I determined a set of founder-related, organizational, and environmental factors that may affect new venture survival and success in the context of an emerging market: (1) returnee entrepreneur, (2) local elite entrepreneur, (3) founders' education level, (4) founders' prior experience, (5) founding team size, (6) membership in venture development organizations, and (7) high-tech business.

It is possible to define organizational success in many different ways (Barney, 2020; Duhaime, Hitt, & Lyles, 2021). Given that a great majority of new ventures (about 75%) fail in the first five years, survival for more than five years, itself, can be considered as success (Berger & Köhn, 2020; Miloud et al., 2012). Especially since the early 2000s, mergers and acquisitions have become an important way out for successful ventures. (Hochberg, Ljungqvist & Lu, 2007; Ozmel & Guler, 2015). Accordingly, merger or acquisition achieved by a new venture in the first five years can be considered as another criteria of success.

3. Method

Considering the theoretical complexity of the phenomenon in question and the lack of guiding preliminary studies in the context of emerging markets, this study is designed as exploratory. Taking a configurational approach that allows examining complex causal relationships between a large

number of factors (Rihoux & Ragin, 2009), I used qualitative comparative analysis (Greckhamer, Furnari, Fiss & Aguilera, 2018) to investigate the effects of environmental, organizational, and founder-related factors on new venture survival and success (i.e., merger or acquisition in the first five years). The empirical context of the study is the Turkish startup ecosystem. Turkey is a typical emerging market with institutional and regulatory deficiencies in the labor and financial markets, together with political and economic uncertainties (Colpan & Jones, 2016; Yaprak, Yosun & Cetindamar, 2018). Entrepreneurial activity has been supported by the reforms regarding technological development and industrial infrastructure in the last 20 years, and there has been significant growth in the entrepreneurship ecosystem (GEM, 2021). The number of newly established ventures increased from 474 to 1003 between 2010 and 2020. Following the first unicorn initiative in 2019, the number of unicorns reached five in 2021. As of 2021, the Turkish startup ecosystem ranks 15th among the 100 developing ecosystems in the world (Startup Genome, 2021). In terms of total realized angel investment and venture capital investment, Istanbul ranks 13th among European cities and 2nd in the Middle East and North Africa region (Startups.watch, 2021).

4. Discussion and Conclusion

Findings show that none of the environmental, organizational, and founder-related factors discussed in the study is individually sufficient to enable survival or success (early merger or acquisition). Instead, complex interactions between factors at different levels determine the survival and success of new ventures. One needs to think carefully about the definition of success for new ventures and spend effort to examine different types of success (Josefy et al., 2017; Soto-Simeone et al., 2020). The findings of this study reveal that there may be common and divergent determinants of survival and early merger/acquisition success. As a common dynamic, both survival and success are positively influenced by integrating global capabilities and emerging market context-specific local capabilities. Importantly, survival is possible with the effective use of local capabilities, while having global capabilities plays a greater role in achieving early-stage mergers or acquisitions. Another important insight produced by this study is that different combinations of environmental, organizational, and founder characteristics can provide alternative ways to survive and become successful. New ventures that struggle to survive, grow, and attract investors' attention, especially in the early stages, may strategically choose one of these equifinal paths.