

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ İLE İLGİLİ BİR ÇALIŞMA:
KARS İLİ ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN

SEDAT YAKUPOĞLU

GAZİANTEP – 2018

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ İLE İLGİLİ BİR ÇALIŞMA:
KARS İLİ ÖRNEĞİ

HAZIRLAYAN

SEDAT YAKUPOĞLU

TEZ DANIŞMANI

Prof.Dr. Mazlum ÇELİK

GAZİANTEP-2018

KABUL VE ONAY

Enstitümüzün İşletme Anabilim Dalında 17210203070 numaralı Sedat YAKUPOĞLU tarafından hazırlanan “Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri İle İlgili Bir Çalışma: Kars İli Örneği” başlıklı bu çalışma ...\...\... tarihinde yapılan savunma sınavı sonucu **başarılı** bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans olarak kabul edilmiştir.

..... (Başkan)

.....(Üye)

..... (Üye)

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum. .../.../...

Prof. Dr. Mazlum ÇELİK

Enstitü Müdürü

TEZ ETİK VE BİLDİRİM SAYFASI

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum ‘ ‘Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri ile İlgili Bir Çalışma: Kars İli Örneği’’ başlıklı çalışmanın tarafımda bilimsel yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlanmış olduğum eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.
.../.../.....

(İMZA)

Sedat YAKUPOĞLU

ÖNSÖZ

Girişimci, toplumda üretimin örgütlenmesi vazifesini kişileştirmesi ve ekonomide yaşamın temel dinamiklerinden bir tanesi olması sebebiyle ekonomik yaşamın hızına katkı sağlamaktadır. Girişimcilik ne kadarda doğuştan süregelen bir yetenek gibi olsa da eğitim aracılığıyla da kazandırılan bir beceridir. Girişimcilik bireyin üretmiş olduğu fikirlerin yaratıcılık ve risk faktörlerini de göze alarak üretkenliğe dönüştürme aşamasıdır. Girişimcilik bu özellikleri sebebiyle de toplumsal ve ekonomik gelişme anlamında da bir öncü olmayı üstlenen kişiler olarak da tanımlayabiliriz. Bu sebeplerden dolayı girişimciliğin önemi güncel olarak her anlamda artmaktadır. Ülkemiz için teknolojinin artması, işsizliğin azaltılması, yeni fikirler üretilmesi ve katma değer sağlanması yönünden giderekte öneminin anlaşılması ve daha nitelikli girişimciler yetiştirilmesi açısından desteklerin sağlanması ve eğitime vermemiz gereken önemde bir kat daha üst düzeye çıkarılması gerekmektedir. Bazı önleyici düzenlemeler sonucunda da girişimcilerin başarısızlığı asgariye indirilebilir.

Yapılan bu araştırmada ise girişimcilerin başarısızlık nedenlerini ile ilgili bir çalışma mevcuttur girişimcilerin yaşadıkları sorunları göz önünde bulundurularak bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada öncelikle tez konusu seçerken benim isteklerimi göz önünde bulundurup yardımlarını benden gece ve gündüz gözetmeksizin esirgemeyen değerli hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. Mazlum ÇELİK'e teşekkürlerimi bir borç bilirim ve bana karşı manevi katkılarından dolayı tüm aile bireylerime de sevgi ve selamlarımı iletmek isterim.

Gaziantep, 2018

Sedat YAKUPOĞLU

ÖZET

Nitel yöntemle yapılan bu çalışmada, Kars ilinde çeşitli hibe programlarından faydalanıp, işletme açmış fakat başarısız olmuş girişimcilerin başarısızlığını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Yaşadıkları sorunlar daha detaylı incelenmesi bakımından yaş, cinsiyet, eğitim ve faaliyette bulunulan süre faktörleri ele alınarak çalışmalar sonucunda başarısızlığa etki eden faktörler tasnif edilmeye çalışılmış, elde edilen sonuçlarla yeni girişimcilere tecrübe aktarımı yapılması amaçlanmıştır. Görüşmecilerle ilk olarak telefonla irtibata geçilmiş ve randevu alınmıştır. Başarısız olmuş toplam 14 girişimciyle yarı yapılandırılmış mülakat yöntemiyle yüz yüze görüşme yapılarak araştırmanın verileri toplanmıştır. Başarısızlık faktörleri yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve faaliyet gösterilen iş koluna ve işletmenin faaliyette bulunduğu süreye göre farklılık göstermiştir. Başarısızlığa neden olan faktörler incelendiğinde girişimcilerin büyük kısmı, seçtikleri sektörün, yeterli özsermayelerinin olmamasının, bankalarla olan ilişkilerin, ülkenin ekonomik durumunun, öngörülemeyen olayların, kuruluş yeri seçimindeki hataların ve kişilik özelliklerinin temel başarısızlık nedenleri olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişim, Girişimci Kavramı, Başarısızlık Nedenleri

ABSTRACT

In this study, which was conducted by qualitative method, the factors affecting the failure of the entrepreneurs who opened a business but benefited from various grant programs in the province of KARS were investigated. In order to investigate the problems they face, the factors related to age, gender, education and duration of the activities were analyzed and the factors affecting the failure were tried to be classified and the results were aimed to transfer experience to the new entrepreneurs. The first contact with the interviewers was made by phone and an appointment was made. A total of 14 unsuccessful entrepreneurs were interviewed face-to-face with semi-structured interview methodology. Failure factors differed according to age, gender, educational status and activity and the duration of operation. When the factors causing the failure were examined, most of the entrepreneurs were identified as the main reasons of failure of the sector they chose, the lack of adequate capital, the relations with the banks, the economic situation of the country, the unforeseeable events, the errors in the selection of the location and the personality characteristics.

Keywords: Enterprise, Entrepreneur concept, Reasons for failure

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
İÇİNDEKİLER	iv
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR.....	x
BİRİNCİ BÖLÜM.....	1
GİRİŞ.....	1
1.1. Problem ve Alt Problemler	1
1.2. Araştırmanın Önemi	2
1.3. Araştırmanın Kısıtları	3
1.4. Araştırmanın Varsayımları	3
İKİNCİ BÖLÜM	4
KAVRAMSAL ÇERÇEVE	4
2.1. Girişimcilik Kavramı	4
2.2. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi	5
2.3. Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi ve Girişimcilere Sağlanan Kamu ve Sivil Toplum Örgütü Destekleri	8
2.3.1. Türkiye’nin Katıldığı AB Girişimcilik Programları	14
2.3.2. Türkiye’de Girişimcilik Politika ve Programları	15
2.3.2.1. Girişimcilik Konseyi	15
2.3.2.2. Milli Eğitim Bakanlığı Örgün ve Yaygın Girişimcilik Eğitimi	16
2.3.2.3. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri	17
2.3.2.4. TÜBİTAK Girişimcilik Programları	18
2.3.2.5. Girişimcilere Büyüme Aşamasında Destek Sağlayan Hızlandırıcılar.....	19
2.3.2.6. Girişimcilik Bilgilendirme / Destek Ağları	22
2.3.2.7. Kalkınma Ajansları.....	23

2.3.2.8. Uluslararası Girişimcilik Merkezi	23
2.4. Girişimciliğe Farklı Bakış Açılıarı	24
2.4.1. Girişimcilikte Sübjektivizmi Öne Çıkararak Bakış Açısı	24
2.4.2. Girişimciyi Ekonomide Başlıca Aktör Olarak Gören Bakış Açısı.....	28
2.4.3. Girişimcilik ve Davranış Bilimleri Arasındaki İlişkiyi Öne Çıkararak Bakış Açısı..	33
2.4.4. Girişimciliğin İstihdam ve Ekonomik Büyümeği Sağladığını Savunan Bakış Açısı	38
2.5. Başarılı Bir Girişimcilik İçin Kişisel Faktörler	43
2.6. Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri	47
2.6.1. Uygun Ortamın Var Olmaması	50
2.6.2. Doğru Zamanlama Yapılamaması	50
2.6.3. Yeterli Özsermaye ya da Kredi Olanaklarına Sahip Olunamaması	51
2.6.4. Yönetim Becerisine Sahip Olunamaması	51
2.6.5. Risk Karşı Sigorta Yapılmaması	53
2.6.6. Süreci Yönetememek	53
2.6.7. Doğru Bilgi ve Analizlerle İşe Başlamamak.....	54
2.6.8. Küresel Düşünmemek	55
2.6.9. Proaktif Davranmamak, Öncü Olmamak ve Risk Almamak	56
2.6.10. Esnek ve Uyumlu Olmamak	57
2.6.11. Kaliteyi Önemsememek	58
2.6.12. Rekabete Önem Vermemek	59
2.6.13. Yeni Pazarlar, Yeni Ürünler ve Yeni Müşteriler Yaratamamak.....	60
2.6.14. Müşteriye Kaliteyi Hissettirememek	61
2.6.15. İş Elektronik Ortama Taşıyamamak	61
2.6.16. Gerektiğinde Küçülerek Güçlenmeyi Sağlayamamak	62
2.6.17. Güncel Yönetim Tekniklerini Kullanmamak.....	62
2.6.18. Misyon ve Değer Oluşturamamak / Oluşturulan Misyon ve Değerlere Odaklanamama	63
2.6.19. Müşteri İlişkilerini Yönetememek	64
2.6.20. Kuruluş Yerini Doğru Belirleyememek	64
2.6.21. Doğru ve Etkili İnsan Kaynakları Politikaları Belirleyememek	65

2.6.22. Yetersiz Planlama	68
2.6.23. Kendine Aşırı Güvenmek	69
2.6.24. Girişimcinin Eğitim Düzeyinin Yetersizliği	69
2.6.25. Girişimcinin İşini Sevmemesi	69
2.6.26. Profesyonel Davranılmaması	70
2.6.27. Cinsiyet Farkından Kaynaklanan Sorunlar	70
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	71
YÖNTEM.....	71
3.1. Nitel Araştırma	71
3.2. Çalışma Grubu.....	72
3.3. Veri Toplama Aracının Hazırlanması	73
3.4. Verilerin Toplanması	74
3.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirmeler	75
BULGULAR VE YORUMLAR.....	77
4.1. Bulgular	77
4.1.1. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine İlişkin Bulgular.....	77
4.1.2. Araştırma Problemine İlişkin Bulgular	77
4.1.2.1. Genel Başarısızlık Nedenleri.....	78
4.1.2.2. Seçilen Sektörün Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	82
4.1.2.3. Sektördeki Tecrübe Seviyesinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	84
4.1.2.4. Girişimcilik Eğitiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri.....	86
4.1.2.5. Özsermayenin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	88
4.1.2.6. Mali Piyasalar Konusundaki Bilgisizliğin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri ...	92
4.1.2.7. Bankalarla Olan İlişkilerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri.....	94
4.1.2.8. Ülkenin Ekonomik Durumunun Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	96
4.1.2.9. Yasal Düzenlemelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri.....	100
4.1.2.10. Öngörülemeyen Olayların Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	102
4.1.2.11. İşle İlgili Kalifiye Eleman Bulamamanın Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	104

4.1.2.12. İşle İlgili Teknolojik Gelişmelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri.....	106
4.1.2.13. Kuruluş Yeri Seçiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	107
4.1.2.14. Kişilik Özelliklerinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri	109
BEŞİNCİ BÖLÜM	112
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	112
5.1. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine İlişkin Sonuçlar	112
5.2. Araştırma Problemine İlişkin Sonuçlar	113
5.3. KOSGEB İle İlgili Sorunlar	115
5.4. Öneriler	116
KAYNAKÇA	117
EK: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu.....	133
Özgeçmiş	136

TABLULAR LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 1. İşveren Kadınların Toplam İşverenler İçindeki Oranı – 2017 (%)	11
Tablo 2. Girişimcinin Özellikleri.....	47
Tablo 3. Derinlemesine Mülakat Yapılan Kişiler.....	77
Tablo 4. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine Yönelik Bulgular	79
Tablo 5. İşletmenin Sonlanmasına Neden Olan Sebepler	80
Tablo 6. Seçilen Sektörün Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	84
Tablo 7. Seçilen Sektördeki Tecrübe Seviyesinin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	85
Tablo 8. Girişimcilik Eğitiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	87
Tablo 9. Özsermayenin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	88
Tablo 10. Mali Piyasalar Konusundaki Bilgisizliğin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	93
Tablo 11. Bankalarla Olan İlişkilerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	94
Tablo 12. Ülkenin Ekonomik Durumunun Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	96
Tablo 13. Yasal Düzenlemelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	100
Tablo 14. Öngörülemeyen Olayların Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	102
Tablo 15. İşle İlgili Kalifiye Eleman Bulamamanın Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	104
Tablo 16. İşle İlgili Teknolojik Gelişmelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi	106
Tablo 17. Kuruluş Yeri Seçiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	106
Tablo 18. Kişilik Özelliklerinin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi.....	108

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi	6
Şekil 2. Türkiye’de 2017 Yılı Girişimcilik Yatırımları	10
Şekil 3. Girişimcilikte Sübjektivizmi Öne Çıkaran İktisatçılar	28
Şekil 4. Girişimciyi Ekonomide Başlıca Aktör Olarak Gören İktisatçılar.....	32
Şekil 5. Girişimcilik ve Davranış Bilimleri Arasındaki İlişkiyi Öne Çıkaran İktisatçılar	39
Şekil 6. Girişimciliğin İstihdam ve Ekonomik Büyüme Sağladığını Savunan İktisatçılar ...	44
Şekil 7. Girişimcilikte Dört Temel Yetenek	49



KISALTMALAR

AB	:Avrupa Birliği
ABD	:Amerika Birleşik Devletleri
AR – GE	:Araştırma – Geliştirme
BROP	:Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı
CIP	:Competitiveness and Innovation framework Programme (Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı)
E – Ticaret	:Elektronik Ticaret
EBRD	:European Bank for Reconstruction and Development
EBSO	:Ege Bölgesi Sanayi Odası
EC	:European Commission(Avrupa Komisyonu)
EFT	:European Training Foundation(Avrupa Eğitim Vakfı)
EGİAD	:Ege Genç İş Adamları Derneği
EIP	:Entrepreneurship and Innovation Programme (Girişimcilik ve Yenilik Programı)
ESİAD	:Ege Sanayi İş Adamları Derneği
GEM	:Global Entrepreneurship Monitor(Küresel Girişimcilik Raporu)
ILO	:International Labour Organization (Uluslararası Çalışma Örgütü)
IPA	:Instrument for pre – accession Assistance (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı)
İEU	:İzmir Ekonomi Üniversitesi
İK	:İnsan Kaynakları
İSTKA	:İstanbul Kalkınma Ajansı
İZTO	:İzmir Ticaret Odası
KAGİDER	:Türkiye Kadın Girişimciler Derneği
KOBİ	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli işletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	:KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı

MEB	:Milli Eğitim Bakanlığı
MTEGM	:Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü
ODTÜ	:Orta Doğu Teknik Üniversitesi
OECD	:The Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
OVP	:Orta Vadeli Program
SBA	:Small Business Act for Europe (Avrupa Küçük İşletmeler Yasası)
STK	:Sivil Toplum Kuruluşu
SWOT	:Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (Fırsatlar, Üstünlükler, Tehditler ve Zayıflıklar Analizi)
T.C.	:Türkiye Cumhuriyeti
TEPAV	:Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TKY	:Toplam Kalite Yönetimi
TOBB	:Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜBİTAK	:Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
UNDP	: United Nations Development Programme (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)
Vd.	:ve diğerleri

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

Girişimciler ülke ekonomisine kaynak yaratması, istihdam sağlaması, büyümenin hızlanması gibi faktörleri kendi içinde barındırmaktadır. Girişimlerin ekonomiye bu faydaları sağlarken de bazı sorunlarla yüz yüze kalmaktadır.

Girişimciler karşılaşıcağı problemleri meydana çıkmadan belirleyebilir ve problemlere çözümler üretebilirse başarılı olmakta ancak karşılaşılabileceği problemlere çözümler üretemezse başarısız olmaktadır. Bir işletmenin başarısızlığı, işletmenin kısıtlayıcıları karşısında finansal yükümlülükleri karşılayamamasından, dolayı iflas etmesine kadar uzanan geniş çaplı bir süreçten oluşmaktadır (Uzun,2005: 159).

Yapılan araştırmalar küçük işletmelerin büyük işletmelere nazaran daha fazla başarısızlıkla karşı karşıya kaldığını ortaya koymaktadır. KOBİ'lerin %57' sinin ilk beş yılda başarısız olduğu araştırmalar sonucunda ortaya konulmuştur. Bunun temel nedenlerini ise sağlıklı fizibilite etüdü yapılamaması, yetersiz yönetim, piyasayı tanıyamamak, iş bunalımları, sermayeden veya alacaklardan kaynaklı sorunlar ve rekabet şartları olarak sıralayabiliriz. Bu sıraladığımız nedenlerin yanında kişisel faktörleri de göz ardı etmemek gerekir.

Girişimcilik dışarıdan bakıldığında çok cazip görünse de aslında son derece dikkat edilerek ince eleyip sık dokunması gereken bir konudur. Bu konunun detaylı bir şekilde irdelenip girişimcilerin başarısızlık nedenlerinin tespit edilerek Türkiye'de girişimcilere fon ve destek sağlayan birimlerle girişimci adaylarına gerekli bilgilerin aktarılması gerekmektedir.

1.1. Problem ve Alt Problemler

Bu araştırmada araştırma problemi "Kars ilinde hibe programlarından yararlanarak başarısızlığa uğramış girişimlerin başarısızlık nedenleri nelerdir?" olarak belirlenmiştir.

Alt problemler ise:

- Girişimcilerin başarısızlıklarında aldıkları eğitimin etkisi olmuş mudur?
- Girişimcilerin başarısızlıklarında sermaye yetersizlikleri etkili olmuş mudur?
- Girişimcilerin başarısızlıklarında ülkenin ekonomik durumunun etkisi olmuş mudur?
- Girişimcilerin başarısızlıklarında kuruluş yeri seçiminin etkisi olmuş mudur?
- Girişimcilerin başarısızlıklarında kişisel özellikleri etkili olmuş mudur?

1.2. Araştırmanın Önemi

Başarılı olmak için mutlaka bilgiye sahip olmak gerekir. Girişimci yeterince parası olmadığına kolaylıkla karar verebilir. Yalnız yeterli bilgisi olmadığına çok zor kanaat getirir. Bilgi noksanlığının farkında olamayan girişimci, parasal yetersizliklere kanaat getirir. O zaman bilgi satın alacağına ödünç para peşinde koşar. Gereğinden fazla miktarda kullanılan para en karlı olan işi bile zararla sonuçlandırır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 186).

Girişimciliğin küresel olması ve gelişmekte olan ülkelerin üretim noktasında temel yapı taşı olması vasfıyla ülkemizde teşvik ve hibe programlarına verilen destek miktarları günden güne artmakta ve girişimcilere verilen önem de bu paralellikte artmaktadır. Bu durumlar göz önüne alınınca başarısız olmuş işletmelerin nedenleri ile ilgili araştırmalar gerçekleştirdiğimiz de başarıyı nasıl elde edebileceğimiz konusunda fikir sahibi olmamızı sağlayacaktır.

Yapmış olduğumuz araştırmayla birlikte yeni girişimci olmaya niyetli adaylar için başarısız olmuş girişimcilerin tecrübelerini inceleyerek yapılması veya yapılmaması gerekenleri girişimcilerimize nasıl bir yolda yürüyeceklerini göstererek rotasını bilerek ilerlemelerini sağlamak amaç edilmiştir.

Yapılan araştırmaların önemli bir bölümü başarılı olan girişimcilerin üzerine yoğunlaşarak yapıldığı görülmüştür. Bu araştırmamızın daha az sayıda bilginin elde edildiği başarısız olan girişimcilerin ele alınmasıyla farklılık yaratarak önem arz etmiştir.

Gerçekleştirilen araştırma ile Kars ilinde bulunan girişimcilerin sorunlarını tespit etmek yapılan yanlışlıkları değerlendirmek ve gelişmeye açık olan ilimize başarılı girişimciler aracılığıyla ekonomik anlamda katkı sağlamak amaç edilmiştir.

Araştırmanın her geçen gün daha fazla göç veren bir bölgede yapılması sebebiyle de önem arz etmektedir.

Elde edilen bulguların fon ve destek sağlayan kurum ve kuruluşların politika belirleme faaliyetlerine katkı sağlayacak olması diğer önemli bir noktadır.

1.3. Araştırmanın Kısıtları

Bu araştırmanın en önemli kısıtı araştırma amacıyla toplanan verilerin sadece Kars ilinde toplanmasıdır. Zaman ve kaynak kısıtı nedeniyle sadece 14 başarısız olmuş girişimci ile görüşülebilmifitir. Bu nedenle araştırmanın sonuçları sadece veri toplanan örneklemin durumunu yansıtmaktadır. Bir diğer kısıt ise nitel veri toplama yönteminin zorluklarından kaynaklanmaktadır.

1.4. Araştırmanın Varsayımları

Bu araştırma kapsamında girişimcilerin başarısızlık nedenleri 14 girişimciden sağlanan görüşmeler sonucunda elde edilmiş olup bu bilgiler diğer girişimcilerle de benzeşme göstereceği varsayılmıştır.

Hazırlanmış olan görüşme formunun girişimcilerin yaşadığı tüm sorunları kapsadığı varsayılmıştır.

Örneklem dâhilindeki tüm girişimcilerin soruları anlayıp doğru tabir ettikleri varsayılmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Girişimcilik Kavramı

Her girişim, bir işletme olarak ele alınabilmektedir. Bununla birlikte her işletme girişim niteliği taşımayabilmektedir. Zira bir işletmenin girişim olabilmesi için, birtakım özellikleri bünyesinde barındırması gerekmektedir. Bu özellikler ise; insan ihtiyaçlarının karşılanmasını, mal ve/veya hizmetlerin bir araya getirilmesi ile birlikte sürekli faaliyette bulunulmasını ve üretilen mal ve/veya hizmetlerin bir ekonomik değere sahip olmasını ifade etmektedir (Tosun, 1990: 262).

Girişimci; sezgi ve gözlemlerine dayanarak, ihtiyaç duyulan ve duyulacak olan ürün ve/veya hizmetleri üretmek için gerekli üretim faktörlerini bir araya getiren kişi olarak tanımlanabilmektedir. Bu yönüyle de girişimciler; güçlü sezgilere ve geniş görüşlülüğe sahip, sosyal düşünme ve muhakeme etme yetenekleri gelişmiş bireyler olarak değerlendirilmektedir (Bozkurt ve Alpaslan, 2013: 9). Tüm bu nitelikleri doğrultusunda da girişimciler; kimi zaman işletme sahibi, kimi zaman profesyonel bir yönetici, kimi zaman teknik personel ve kimi zaman da teknokrat olmak durumundadırlar (Müftüoğlu, 1989: 40).

Girişimcilik, kapitalist ekonomik sistemin dört önemli üretim faktöründen biri olarak kabul edilmektedir. Bu niteliği doğrultusunda da girişimcilik kavramı; gerek kamu sektörü ve gerekse de eğitim sektörü kapsamında değerlendirilerek, toplumun tüm kesimlerinin beklentilerini karşılamaya yönelik ele alınmaktadır. Zira girişimcilik kavramının; bölge ve ülke kalkınmasında önemli bir olgu olması bağlamında, özellikle günümüz itibarıyla kendisine atfedilen değer doğrultusunda incelenmesi söz konusudur (Arıkan, 2004: 8).

Bu bağlamda girişimciliğin desteklenebilmesine yönelik olarak konu ile ilgili araştırmalar kapsamında da; girişimcilik davranışlarının ortaya çıkmasında kişilik özelliklerinin mi, yoksa sosyal çevrenin mi daha etkili olduğu üzerinde belirlemelerde bulunmaya çalışıldığı görülmektedir. İlgili literatürde yer alan araştırmalardan bazıları, girişimciliğin kişilik özellikleri doğrultusunda ortaya çıktığını ve bu doğrultuda bireylerin psikolojik özelliklerinin desteklenmesi gerektiğini savunmaktadır (Antoncic ve Zorn, 2004: 6). Bazı araştırmalar kapsamında da, girişimciliğin sosyal çevre desteği ile ortaya çıkan bir olgu olduğu belirtilmekte ve bu temelde de öncelikle sosyal çevre desteğinin sağlanması gerektiği savunulmaktadır (Bozkurt ve Alpaslan, 2013: 8)

Girişimcilik kavramı, doğal sermaye ve emeğin bir araya getirilmesi temelinde şekillenen bir bütünlük kapsamında değerlendirilmektedir. Bu bağlamda da girişimcilik; başkalarının ihtiyaçlarını sürekli olarak karşılayabilmeye yönelik olarak, pazarı olan ve pazarda bir fiyata sahip bulunan ekonomik mal ve/veya hizmetlerin ortaya konulması ve bu kapsamda girişimcilere kâr sağlamak amacı ile oluşturulan işletmeler temelinde ele alınmaktadır (Thomas, 2000: 198).

Bu tanımlardan yola çıkacak olursak girişimci, sosyal ve kişisel özelliklerin bütününde, sermaye ve emeğin de katkısıyla insan ihtiyaçlarının tespitini yaparak ve buna yönelik olarak mal ve hizmet üretmek sonucunda girişimde bulunan kişi veya kişilerin kazanç elde etmesiyle sonuçlanan ve bununla birlikte ekonomik anlamda da ülkesine katma değer sağlamayı başaran şahıs veya şahıslara girişimci diyebiliriz.

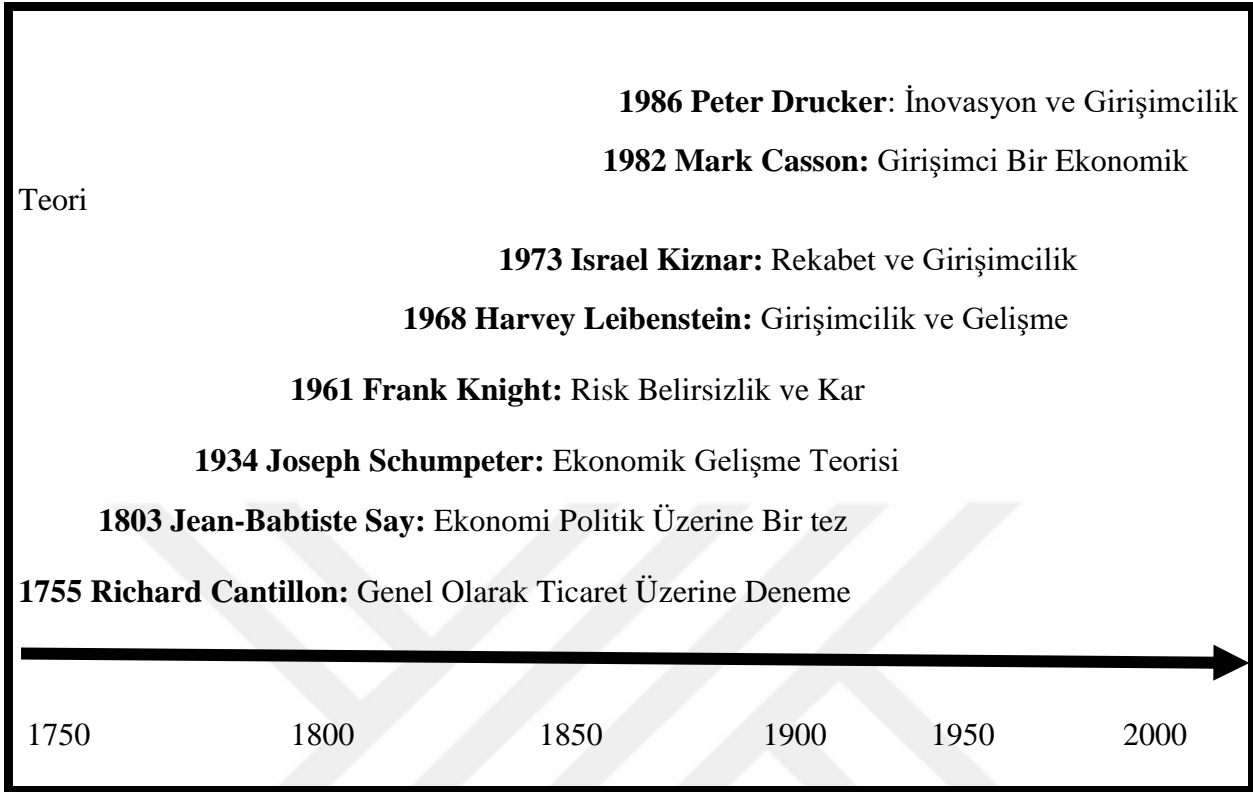
2.2. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik kavramının ve girişimcilerin; tarihsel süreçte katma değer ve istihdam yaratma, sektörler arası ilişkileri destekleme ve güçlendirme, sosyal fayda sağlama ve yoksullukla mücadelede önemli olma ve dengeli gelir dağılımının sağlanmasına katkıda bulunma gibi ekonomik değerler temelinde, ülke ekonomilerinin gelişiminde önemli rol oynadıkları görülmektedir (Top, 2006: 78).

Özellikle Orta Çağ da ön plana çıkmaya başlayan girişimcilerin, büyük ölçekli üretim projelerinin yönetilmesini sağlayan önemli aktörler ve yöneticiler olarak değerlendirildiği görülmektedir. Bununla birlikte Orta Çağ da girişimcilerin risk almadıkları ve sadece kendilerine tahsis edilen kaynakları en etkin şekilde kullanmaya yönelik projeler geliştirdikleri ve bu projeleri yönettikleri belirtilmektedir (Gürol, 2000: 26).

Girişimcilik kavramı ile risk alma arasında direkt bir bağlantı bulunduğunun da, ilk olarak 17. yüzyıl itibariyle düşünölmeye başlandığı görülmektedir. Bu temelde de artık girişimciler; kâr ve zarar riskini üstlenen ve devlet ile anlaşma imzalamak doğrultusunda mal ve/veya hizmet tedarikinde bulunan kişiler olarak görölmeye başlanmıştır. Girişimcilik kavramı ise ekonomi literatüründe ilk kez, 1730'lu yıllar itibariyle Fransız Richard Cantillon tarafından kullanılmıştır. Kavramın günümüze yakın anlamı ile kullanılması da, 19. yüzyıl itibariyle İngiliz John Stuart Mill ile gündeme gelmiştir (Çetindamar, 2002: 33).

“Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi” ile ilgili belirlemeler Şekil 1’de yer almaktadır.



Şekil 1. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi

Kaynak: Cansız, 2007: 41.

Girişimcilik kavramı 18. yüzyıl itibariyle Fransız Merkantilizmi’nin öncüleri arasında değerlendirilen Cantillon tarafından; sermaye bulma özelliğine sahip olunması yanında, risk alma özelliğine de sahip olunmasını içeren bir kavram olarak ele alınmıştır. Şekil 1’de de yer verildiği doğrultuda; Richard Cantillon tarafından 1755 tarihinde yazılan “Genel Olarak Ticaret Üzerine Deneme” başlıklı eser, girişimcilik kavramı ile ilgili önemli belirlemelerde bulunan bir eser olarak değerlendirilmektedir (Davidsson, 2010: 225).

1797 yılı itibariyle Beaudeau tarafından girişimcilik kavramının; risk alma ve risk alma sürecinin planlanması ve yönetilmesi kapsamında ele alındığı görülmektedir. 1803 yılında da Jean Baptiste Say tarafından girişimcilik kavramı, sermaye kârı ile girişimcilik kârının ayırt edilmesi temelinde ele alınmaya başlanmıştır. 1876 yılında Francis Walker tarafından girişimcilik; bu döneme dek girişimcilik kavramına ilişkin söz konusu edilen belirlemelere ek olarak, yönetim becerisinin de dâhil edildiği bir kapsamda değerlendirilmiştir. Bu bağlamda da Francis Walker tarafından girişimcilik kavramı; yönetim

becerisinden fayda sağlanan ve geçerli faiz ve para miktarları arasında seçim yapılabilen bir kavram olarak ele alınmıştır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 37).

1934 yılında da Joseph Schumpeter tarafından girişimcilik kavramı; yenilikçi ve denenmemiş teknolojilerin denendiği, bu bağlamda da inovatif yeniliklere öncülük edilen bir alan olarak değerlendirilmiştir. Zira Joseph Schumpeter'e göre girişimciler, hem sahip oldukları nitelikler sayesinde işletmelerde gelişim sağlamaktadırlar hem de ekonomik gelişmeye katkıda bulunmaktadır. Joseph Schumpeter, girişimciler tarafından desteklenen inovatif aktivitelerin aşağıda verilen beş farklı bileşim kapsamında açıklanabileceğini belirtmektedir (Rahman ve Lian, 2011: 256).

- Girişimciler, henüz tüketiciler tarafından yeterince bilinmeyen yeni ürünlerin tanıtılmasını ve hedef kitleye sunulmasını sağlamaktadırlar.
- Girişimciler, üreticiler tarafından henüz kullanılmayan yeni teknolojilerin tanıtılmasını ve hedef kitleye sunulmasını sağlamaktadırlar.
- Girişimciler, henüz girilmeyen ya da temel dinamikleri bilinmeyen yeni pazarlara açılma eğilimi göstermektedirler.
- Girişimciler, ilk kez üretilecek ya da kullanılacak yeni hammaddelerin ve/veya yarı mamullerin tanıtılmasını ve hedef kitleye sunulmasını sağlamaktadırlar.
- Girişimciler, tekel durumu yaratmaya ya da mevcut tekelleri yıkmaya yönelik olarak sanayi işletmelerinin yeniden organize edilmesini olanaklı kılmaktadırlar.

1964 yılında ise Peter Drucker tarafından girişimcilik kavramı; inovasyon kavram ve süreci ile birlikte, fırsatların maksimize edilmesinin sağlanması kapsamında ele alınmaya başlamıştır. 1975 yılında Albert Shapero tarafından girişimcilik; teşebbüs etme, inisiyatif alma, sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize etme ve başarısızlık riskini göze alma kapsamında değerlendirilmiştir (Wakkee vd., 2010: 4).

1973 yılında Kirzner tarafından da girişimcilik kavramı; ekonomik değerlerin sosyolojik perspektiften incelenmesi temelinde ele alınmıştır. Bu kapsamda Kirzner'e göre girişimcilik, pazar ile tüketici üzerine odaklanması gereken bir kavram olarak ele alınmalıdır (Girginer ve Uçkun, 2004: 181).

1985 yılında Robert Hisrich tarafından girişimcilik kavramı; finansal, sosyal ve psikolojik riskler alınmasını gerektirmekle birlikte, maddi ve manevi tatmin duygusunun deneyimlenmesini sağlayan ve buna yönelik olarak gerekli ve yeterli zamanın ve çabanın harcadığı bir olgu olarak görülmüştür. Bu bağlamda Hisrich'e göre girişimcilik, farklı bir değere sahip mal ve/veya hizmet yaratma süreci olarak değerlendirilmelidir.

2.3. Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi ve Girişimcilere Sağlanan Kamu ve Sivil Toplum Örgütü Destekleri

Türkiye'de girişimciliğin, özellikle 2000'li yıllar itibariyle söz konusu olmaya başlayan finansal liberalizasyon hareketleri ile gelişim göstermeye başladığı görülmektedir. Bu bağlamda finansal liberalizasyon uygulamalarına yer verilmesinden önce, kapalı ekonomik model ve iktisadi yapıda geçerli olan ithal ikamesi uygulaması dolayısıyla, iş dünyasının küresel rekabet ortamından bir anlamda uzak kalması söz konusu olmuştur. Bununla birlikte iş dünyası daha çok, iç piyasada hâkim olmakla yetinmiş ve siyasi ve ekonomik belirsizlikler karşısında risk almayarak mevcut kârlarını korumayı yeğlemiştir (Fidan ve Yeşil, 2015: 320).

Günümüz itibariyle değerlendirildiğinde ise; küreselleşmenin etkilerini çok daha fazla göstermeye başlaması ile birlikte, girişimcilerin de ekonomik sistemde var olabilmek ya da varlıklarını devam ettirebilmek için rekabete daha fazla önem vermeye başladıkları görülmektedir. Bu doğrultuda girişimciliğin, Türkiye ekonomisinde özellikle son on yıllık dönemde daha fazla etkinlik kazanması ve hem devlet hem de özel sektör tarafından sağlanan desteklerle güçlenebildiği söylenebilir (Özyılmaz, 2016: 36).

Türkiye'de girişimciliğin gelişiminin desteklenmesine yönelik gerçekleştirilen araştırmalar kapsamında; girişimcilerin başarılarının ve devamlılıklarının sürekli kılınabilmesi için söz konusu engeller saptanmaya ve bu engellerin ortadan kaldırılabilmesi için üretilmesi gereken konu ile ilgili politikalar belirlenmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte girişimcilik bağlamında yürütülen tüm faaliyetlerin başarılı olmasını beklemek ya da girişimcilerin faaliyetlerini uzun yıllar devam ettirebileceklerini düşünmek gerçekçi olmayacaktır (Yıldız, 2007: 41).

Zira dünyanın en gelişmiş ekonomileri arasında değerlendirilen ve girişimcileri birçok farklı finansal araçlarla ve finansman modelleri ile destekleyen Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) dahi girişimcilerin tamamının varlıklarının uzun süreli devam ettiremedikleri görülmektedir. ABD'de girişimcilerin faaliyetlerini uzun yıllar devam ettirememelerinin temel nedenleri ise; satışlardaki yetersizlikler, rekabet ortamında söz konusu olan adaletsizlikler dolayısıyla girişimcilerin zayıf duruma düşmeleri, beklenmedik harcamalar yapılması gerekliliği ve alacakların tahsilâtında zorluklar yaşanması olarak gösterilmektedir (Zhao vd., 2005: 1268).

Benzer sorunlar Türkiye'de girişimciler için de söz konusu edilebilmektedir. Bununla birlikte Türkiye'de; gerek girişimciler ve gerekse de mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından finansal kaynaklara erişim sorunu yaşanması söz konusu olmaktadır. Aynı şekilde gerek ülke ve gerekse de dünya genelinde yaşanan ekonomik ve siyasi krizler de, girişimcilerin ayakta kalmalarını zorlaştırabilmektedir. Neticesinde ekonomik ve siyasi istikrarsızlıkların olduğu dönemlerde, girişimcilerin de şirket kurmaya istek duymadıkları görülmektedir (Tosunoğlu, 2004: 128).

Söz konusu edilen bu belirlemelere karşın, Türkiye'nin ilk dijital girişim ve yatırım analiz platformu olan "Startups. Watch" tarafından 2017 yılına yönelik olarak yapılan belirlemeler doğrultusunda; 2017 yılı Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan dönemde Türkiye'de 23 girişim faaliyeti için 13,1 Milyon ABD Dolarlık yatırım yapıldığı ifade edilmektedir. Startups. Watch tarafından yapılan belirlemelere göre ayrıca, 2017 yılının ilk 9 ayında 91 girişim faaliyetine yönelik yapılan yatırım miktarı ise 57 Milyon ABD Doları olarak tespit edilmiştir.

Aynı dönemde sektörlere göre yapılan yatırımlar değerlendirildiğinde de; en çok yatırımın sırası ile seyahat, siber güvenlik, nesnelerin interneti girişimleri, reklamcılık, insan kaynakları ve biyoteknoloji alanlarına yapıldığı belirlenmiştir. Bu veriler çerçevesinde Türkiye, kendi coğrafyasında girişimciliğe en fazla yatırım alan ülke olarak değerlendirilmektedir (Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi, 2018).

Söz konusu edilen bu yatırımlara ilişkin belirlemeler Şekil 2’de yer almaktadır.



Şekil 2. Türkiye’de 2017 Yılı Girişimcilik Yatırımları

Kaynak: Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi, 2018.

Startups.Watch verilerine göre, 2017 yılı üçüncü çeyreğinde Türkiye’de yatırım alan tüm girişimler; Appsamurai, Atar Labs, Bilemezsin, Comind Al, Epimose Biotech, Ferge, FineDine, Garaj Sepeti, iCaked, Kodris, KolayIK, Manibux, Monument, otelz.com, Poltio, Recontact, Seyisco, Sweaters, TeamSQL, Temizlikyolda, Trendonline, Virasof ve Webgazer olarak belirlenmiştir (Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi, 2018).

2017 yılında girişim faaliyetlerine yapılan büyük yatırımlara karşın, “Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Küresel Girişimcilik Raporu) – 2017” kapsamında yapılan belirlemelere göre, Türkiye girişimci sayısı bakımından dünya genelinde alt sıralarda yer almaktadır. GEM – 2017’ye göre; uluslararası girişimcilik endeksinde kullanılan ve 100 yetişkin birey içerisinde şirket kuran bireylerin sayısı bağlamında yapılan belirlemeler kapsamında, Türkiye’nin 29 ülkeden daha az sayıda girişimciye sahip olduğu bulunmuştur.

100 yetişkin birey içerisinde şirket kuranların sayısı ise; Meksika’da 19, İrlanda ve ABD’de 12 olarak belirlenmişken, bu sayının Türkiye’de 5 olduğu ifade edilmiştir (GEM, 2018).

GEM – 2017 kapsamında ayrıca; Türkiye’de kurumsallaşmış girişimcilerin 18 – 64 yaş arasında yer alan yetişkin nüfusa oranı 2007 yılı için % 2,5, 2008 yılı için % 4,6 ve 2010 yılı için % 10,7 olarak belirlenmişken, bu oran 2017 yılı için % 12,1 olarak tespit edilmiştir. GEM – 2017 verilerine göre; Türkiye’de şirketlerini kurma aşamasında olan girişimcilerin – 64 yaş arasında yer alan yetişkin nüfusa oranı % 2,2, 2008 yılında % 3,2, 2011 yılında % 3,7 ve 2012 yılında % 7,25 olarak belirlenmiştir. 2027 yılında ise bu oranın, % 8,9’a çıktığı ifade edilmektedir (GEM, 2018). Söz konusu edilen bu veriler ise, Türkiye’de girişimcilik bağlamında sürdürülen çalışmaların başarılı bir şekilde ilerletildiği ve Türkiye’de girişimciliğin gelişmeye devam ettiği şeklinde yorumlanabilir.

Türkiye’de kadın girişimcilerin toplam girişimci sayısına oranı ise; 2007 yılında % 6,2 olarak belirlenmişken, bu oranın 2017 yılı itibariyle % 8 olduğu görülmektedir. 2017 yılına ilişkin oranın 2007 yılına ilişkin orana göre artış ifade ettiği görülse de, bu oranın Avrupa Birliği (AB) için söz konusu edilen % 27’lik oranın çok daha altında olduğu belirtilmektedir (Karadeniz ve Yılmaz, 2017: 8). “International Labour Organization (ILO – Uluslararası Çalışma Örgütü)” tarafından yayımlanan “ILOSTAT – 2017 Raporu”na göre, “İşveren Kadınların Toplam İşverenler İçindeki Oranı – 2017 (%)” ile ilgili belirlemeler Tablo 1’de verildiği gibidir.

Tablo 1. İşveren Kadınların Toplam İşverenler İçindeki Oranı

İŞVEREN KADINLARIN TOPLAM İŞVERENLER İÇİNDEKİ ORANI – 2017 (%)								
Moldova Cumhuriyeti	↑	43	Avrupa Birliği (28 Ülke)	→	27	Norveç	→	22
Yeni Zelanda	↑	33	Makedonya	→	27	Paraguay	→	22
Azerbaycan	↑	33	Kolombiya	→	26	Porto Riko	→	20
Rusya Federasyonu	↑	33	Estonya	→	26	Meksika	→	20
Avustralya	↑	32	Sırbistan	→	26	Güney Afrika	→	19
Portekiz	→	29	İsviçre	→	26	İsrail	→	18
Singapur	→	28	Şili	→	24	Malezya	↓	16
Kazakistan	→	28	Finlandiya	→	24	TÜRKİYE	↓	8
Ukrayna	→	28	Filipinler	→	24	İran	↓	6
Honduras	→	28	Makao, Çin	→	23			
Kanada	→	27	Hong Kong, Çin	→	22	Filistin	↓	5

Kaynak: Karadeniz ve Yılmaz, 2017: 9.

ILOSTAT – 2017 Raporu doğrultusunda, Türkiye’de işveren kadınların toplam işverenler içindeki oranı % 8 olarak belirlenmiştir. Buna göre de Türkiye’nin, kadın girişimcilerinin toplam girişimcilere oranı bağlamında 32 ülke arasında 30. sırada ve son sıralarda yer aldığı görülmektedir.

Bununla birlikte günümüz itibariyle; kadın girişimciliğinin desteklenmesine ve kadınların iş hayatına girmelerinin önünün açılması hedefine yönelik olarak, “T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)” tarafından verilen “Girişimcilik Desteği”nde pozitif ayrımcılığa gidildiği görülmektedir. Aynı şekilde, başta “Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİGER)” olmak üzere, kadınların gelişimine yönelik birçok sivil toplum kuruluşunun (STK) da ülke genelinde çeşitli faaliyetler yürütmeleri söz konusu olmaktadır.

Sonuç olarak, Türkiye’de girişimciliğin gelişmesine yönelik yapılan çalışmaların ve uygulanan politikaların 1980’li yıllarla birlikte gündeme geldiği görülmekle birlikte; Bu çalışmaların ve politika geliştirmesi ve uygulanması faaliyetlerinin özellikle 1990’lı yıllar itibariyle hız kazandığı ve 2000’li yıllar itibariyle de hem devlet hem de özel sektör tarafından sağlanan desteklerin arttığı ve kapsamının genişletildiği söylenebilir.

Buna yönelik olarak “Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007 – 2013)” kapsamında; girişimcilerin ve “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)”in rekabet edebilirliklerinin artırılabilmesi, yeni pazarlara açılmalarının sağlanabilmesi, iş kurma ve iş geliştirme aşamalarında eğitim ve danışmanlık hizmeti alabilmeleri ve teknoloji geliştirme amaçlı girişimlerin önünün açılabilmesi amacıyla risk sermayesi ve benzeri araçların yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar yapılması planlanmıştır (Dokuzuncu Kalkınma Planı, 2007: 40).

Aynı şekilde “Onuncu Kalkınma Planı (2014 – 2018)” kapsamında; girişimciliğin eğitim sistemi içerisinde ve öğretim programlarında yer verilen konular ve dersler içerisinde yer alması, küçük yaşlardan itibaren bireylere girişimcilik kültürünün aşılması, üniversite – sanayi işbirliğinin girişimciliği geliştirmesine yönelik tedbirler alınması ve akademisyenlerin ve üniversite öğrencilerinin “Araştırma – Geliştirme (AR – GE)” ve girişimcilik faaliyetlerine yönelik desteklenmesi planlanmıştır. Onuncu Kalkınma Planı (2014 – 2018) kapsamında ayrıca; sadece sanayi, ticaret ve hizmet sektörlerinde değil, aynı zamanda tarım sektöründe de girişimciliğin yaygınlaştırılmasına yönelik yapılan planlamalara yer verilmiştir (Onuncu Kalkınma Planı, 2014: 98 – 99).

T.C. Kalkınma Bakanlığı tarafından yayımlanan “Orta Vadeli Program (OVP) (2013 – 2015)” kapsamında, yenilik tabanlı girişimcilik destek mekanizmalarının geliştirilmesi ve girişimciliği geliştiren kümelenme oluşumlarının desteklenmesi karara bağlanmıştır (OVP, 2012: 38). “OVP (2014 – 2016)” kapsamında da, girişimcilerinin finansman kaynaklarına erişimlerinin kolaylaştırılmasına yönelik çalışmalarda bulunulması karara bağlanmıştır (OVP, 2013: 46).

“Türkiye Sanayi Strateji Belgesi (2011 – 2014) Avrupa Üyeliğine Doğru Eylem Planı” kapsamında ise, sanayi sektöründe girişimciliğin yaygınlaştırılmasına yönelik olarak eğitim ve destek verilmesi gerekliliği vurgulanmıştır (Türkiye Sanayi Strateji Belgesi, 2010: 22).

KOSGEB tarafından yayımlanan “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP) (2011 – 2013)” doğrultusunda; girişimcilik politikalarına rehberlik yapılabilmesi ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılabilmesi için uygulamalarda bulunulacağı (KSEP, 2011: 9) ve girişimcilik kültürünün geliştirilmesi amacıyla ve başarılı yeni işletmelerin kurulmasının teşvik edilmesine yönelik çalışmalarda bulunulacağı belirtilmektedir (KSEP, 2011: 13). KSEP (2011 – 2013) kapsamında ayrıca, girişimciliğin tüm topluma yayılmasının sağlanmasına yönelik çalışmalarda bulunulmaya devam edileceği belirlenmesine yer verilmektedir (KSEP, 2011: 58).

KSEP (2015 – 2018) kapsamında da konu ile ilgili aşağıda yer alan belirlemelerde bulunulduğu görülmektedir (KSEP, 2105);

“Kadınların sosyal, kültürel ve ekonomik yaşamdaki rolünün güçlendirilmesi; toplumsal cinsiyet eşitliği açısından önem arz etmekle birlikte, orta ve uzun vadeli ulusal hedeflere ulaşılabilmesi bakımından da kadınların iş gücüne ve girişimcilik faaliyetlerine katılım oranının artırılması önemli bir iktisadi gerekliliktir. Bu husus 10. Kalkınma Planı’nda da; 2023 yılında dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alma hedefinin, iş gücü potansiyelinin ancak yarısını harekete geçirebilen bir ekonomik yapıyla başarılmasının mümkün olmadığı ve nüfusun daha büyük bir bölümünün üretim sürecine katılması gerektiği şeklinde ifade edilmektedir.”

Söz konusu edilen bu ve benzeri çalışmalar doğrultusunda ise, Türkiye’de girişimcilik kapsamında önemli aşamalarda kaydedildiği görülmektedir.

2.3.1. Türkiye'nin Katıldığı AB Girişimcilik Programları

“Avrupa Küçük İşletmeler Yasası (Small Business Act for Europe – SBA)” kapsamında yürütülecek çalışmaların etkinliği açısından, Türkiye’de; girişimcilere ilgili kurum ve/veya kuruluşlar tarafından destek ve yardım sağlanması ve girişimlerle ilgili geliştirilecek olan her türlü politika, strateji, eylem planı ve uygulamanın, SBA’da yer verilen prensipler doğrultusunda yerine getirilmesi gerekmektedir. Buna yönelik olarak da, 2011 Tarih ve 6 Sayılı “Avrupa Küçük İşletmeler Yasası Prensipleri Genelgesi”, 05.06.2011 Tarih ve 27955 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

“Avrupa Küçük İşletmeler Yasası’nın Uygulanması Projesi” kapsamında da bu doğrultuda Türkiye’de, “The Organisation for Economic Co – operation and Development (OECD – Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)” koordinasyonunda; Avrupa Komisyonu (European Commission – EC), Avrupa Eğitim Vakfı (European Training Foundation – EFT), Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) ile projeye dâhil olan ülkelerle işbirliği içerisinde girişimcilik politikaları uygulamaya konulmaktadır (Bükel, 2013: 33).

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası’nın Uygulanması Projesi kapsamında Türkiye’de; girişimcilik hizmetleri ve kurumsal çerçeve oluşturulması, teknik standartlar belirlenmesi, ihracatın teşvik edilmesi ve uluslararasılaştırma konularındaki çalışmaları devam ettirilmektedir. Aynı şekilde finansmana erişim, yenilikçilik ve yeşil ekonominin teşvik edilmesi alanlarındaki çalışmalar ile girişimcilik eğitimi, kadın girişimciliği, düzenleyici reformların uygulanması, düzenleyici etki analizi yapılması, şirket kuruluşlarının koordine edilmesi ve e – devlet hizmetlerine yönelik sunum yapılması konularında girişimcilerin desteklenmesi çalışmaları yürütülmektedir (Bükel, 2013: 34).

Türkiye ve EC arasında 16.10.2014 tarihinde Brüksel’de imzalanmış olan “İşletmelerin ve KOBİ’lerin Rekabet Edebilirliği Programı (Competitiveness of Enterprises and SMEs – COSME)” kapsamında da; AB ile uyum ve entegrasyon sürecinde, “Horizon 2020 Hibe Programı” ve diğer Avrupa Birliği (AB) programları içerisinde yer alınmaya başlanmıştır. KOBİ’lere ve girişimcilere büyük öneme sahip fırsatlar ve olanaklar sunan COSME Programı, Türkiye’nin katıldığı önemli AB girişimcilik programları arasında değerlendirilmektedir (Avrupa Birliği Horizon 2020 Programı, 2018: 1).

Türkiye; 2002 – 2006 yılları arasını kapsayan dönemde “İşletmeler ve Girişimcilik İçin Çok Yıllı Programı (MAP)” ile 2007 – 2013 yılları arasını kapsayan dönemde, “Rekabet

Edebilirlilik ve Yenilik Çerçeve Programı (CIP)” kapsamında yer alan “Girişimcilik ve Yenilik Programı (EIP)” ile ilgili çalışmalara katılmıştır. Bu programlara katılım sağlamak doğrultusunda da Türkiye, AB’nin girişimcilik ve KOBİ politikalarının oluşturulduğu platformlarda yer almaya başlamış ve çok çeşitli ve yenilikçi girişimci ve KOBİ destekleme araçlarına erişim olanağına sahip olmuştur (Bükel, 2013: 36).

Türkiye’de KOSGEB, COSME Programı’na yönelik faaliyetlerin yürütülebilmesi amacıyla ulusal koordinatör kuruluş olarak yetkilendirilmiştir. Bu temelde de KOSGEB tarafından; mikro işletmelerin, tek çalışanları işletmelerin, liberal mesleklerin ve sosyal işletmelerin, zanaatla ilgilenen işletmelerin, potansiyel girişimcilerin, yeni girişimcilerin, genç girişimcilerin ve kadın girişimcilerin desteklenmesine yönelik çalışmalarda bulunmaktadır (KOSGEB Stratejik Planı, 2015: 3).

AB tarafından aday ve potansiyel aday ülkelere yapılan “Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (Instrument for Pre – accession Assistance – IPA)” kapsamında da, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından “Bölgesel Rekabet Edebilirlilik Operasyonel Programı (BROP)” uygulanmaya başlanmıştır. BROP yardımları ile işletmelerin desteklenmesi ve iş ortamının iyileştirilmesi doğrultusunda, bölgesel rekabet edebilirliliğın artırılması amaçlanmaktadır. BROP; “İş Ortamının İyileştirilmesi”, “İşletme Kapasitelerinin Artırılması” ve “Girişimciliğın Teşvik Edilmesi ve Teknik Yardım” gibi, üç öncelikli eksen kapsamında yürütölmektedir. Bu öncelikler altında sekiz tedbir belirlenmiştir ve bu tedbirlerin uygulanabilmesi için, 2007 – 2013 yılları arasını kapsayan dönemde T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından girişimcilere 565 Milyon Euro kaynak tesis edilmiştir (Bölgesel Rekabet Edebilirlilik Operasyonel Programı Proje Teklif Çağırısı Rehberi, 2014: 1).

2.3.2. Türkiye’de Girişimcilik Politika ve Programları

2.3.2.1. Girişimcilik Konseyi

Girişimcilik Konseyi, girişimcilik ekosistemi içerisinde; bireylerin girişimci olma kararlarını etkileyen, başarılarına olumlu ya da olumsuz yönde etkide bulunan ve girişimcilerin faaliyetleri üzerinde kendileri dışında etkili olan çeşitli bileşenler ile ilgili çalışmalarda bulunmaktadır. Girişimciler üzerinde söz konusu etkilerde bulunan bu çeşitli bileşenler; sivil toplum kuruluşları (STK), karar vericiler, finansman sağlayıcılar, kümeler ve ağlar, eğitim sağlayıcılar, altyapı tesis edenler ile beşeri ve sosyal sermaye gibi birçok unsur içerilmektedir. Bu unsurlar, girişimciliğın sürdürülebilirliğının artırılabilmesi için birbirleriyle

etkileşim içerisinde çalışmalarda bulunmakta ve bütüncül bir yaklaşımla hareket etmektedirler (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 28).

Girişimcilik Konseyi, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 4 Ocak 2012 tarihinde düzenlenen resmi açılış ile faaliyetlerine başlamıştır. Girişimcilik Konseyi'nin koordine edilmesi görevi, KSEP doğrultusunda KOSGEB'e verilmiştir. Girişimcilik Konseyi Başkanlığı'nı, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yürütmektedir. Kamu kurumları ve STK temsilcileri de, Girişimcilik Konseyi'nde Üye Statüsü'nde görev yapmaktadırlar. Bu kapsamda Girişimcilik Konseyi, danışma niteliğinde bir platform olarak çalışmalarını yürütmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 28).

Girişimcilik Konseyi'nin görevleri, aşağıda verildiği gibi ifade edilmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 28).

- Girişimcilik kültürünün ve ortamının geliştirilmesi ve girişimciliğin yaygınlaştırılması için yeni stratejiler ve politikalar belirlenmesini sağlamak
- Yeni stratejiler ve politikalar kapsamında, girişimcilerin desteklenmesini ve girişimciliği engelleyen unsurların giderilmesini sağlamak
- Girişimcilerin yerli ve yabancı finans kaynaklarına erişimlerinin kolaylaştırılmasını sağlamak
- İleri teknoloji ve yüksek katma değer yaratan girişim faaliyetlerinin özendirilmesini sağlamak
- Uluslararası rekabet gücü olan girişimci potansiyelinin oluşturulmasına yönelik Tavsiye Kararları alınmasını sağlamaktır.

2.3.2.2. Milli Eğitim Bakanlığı Örgün ve Yaygın Girişimcilik Eğitimi

Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), örgün ve yaygın girişimcilik eğitimi programlarını; “AB 2020 Stratejisi” kapsamında ve gençlerde girişimcilik ruhunun ve bakış açısının oluşturulabilmesi, inovasyon, yaratıcılık ve girişimcilik konularının eğitim programlarına yerleştirilebilmesi ve hayat boyu öğrenmenin önemli bir unsur olarak bireylere girişimcilik temel yetkinliğinin kazandırılabilmesi amacıyla yürütmektedir (MEB, 2018).

MEB örgün ve yaygın girişimcilik eğitimi programları, aşağıda yer alan temel hedeflerin gerçekleştirilebilmesine yönelik olarak yürütülmektedir (MEB, 2018).

- Gençlerin özgüvenli, yaratıcı, risk ve inisiyatif alabilen ve girişimci düşünceye sahip bireyler olmasının sağlanması

- Girişimci bireylerin işverenler tarafından tercih edilebilirliğinin artırılmasının sağlanması
- Yenilikçiliğe önem veren yeni işletmelerin kurulmasının sağlanması
- Girişimcilerin sosyal yaşamdaki ve ekonomik yapıdaki rollerinin artırılmasının sağlanmasıdır.

MEB tarafından söz edilen bu temel hedefler doğrultusunda; ilkokul, ortaokul, lise ve yükseköğretim düzeyinde, girişimcilik eğitimlerinin eğitim programlarına yerleştirilmesi çalışmalarında bulunmaktadır. Bununla birlikte, “Türkiye Hayat Boyu Öğrenme Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2014 – 201)” ve “MEB Stratejik Planı (2014 – 2018)” ile ilkokul, ortaokul, lise ve yükseköğretim kurumlarının stratejik planlarında konu ile ilgili belirlemelere yer verilmektedir (MEB, 2018).

25 Ocak 2012 tarihinde MEB, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) arasında imzalanan “Girişimciliğin Geliştirilmesi İşbirliği Protokolü” ile de, konu ile ilgili öğretmen eğitimleri sürdürülmektedir. Bu kapsamda Türkiye genelinde 81 ilden en az birer öğretmen olmak üzere, 120 formatör öğretmen ve Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü’nde (MTEGM) eğitim uzmanı olarak görev yapan 4 personele, beş günlük “Girişimcilik Eğitimi” ve iki günlük “Yenilikçilik Eğitimi” verilmiştir. Formatör öğretmenler, görev yaptıkları illerdeki öğretmenlerin konu ile ilgili eğitim almaları konusunda görevlendirilmişlerdir. Buna yönelik olarak da, toplamda 15 bin öğretmene konu ile ilgili eğitim verilmesine yönelik çalışmalarda devam ettirilmektedir (MEB, 2018).

2.3.2.3. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri

“KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”; girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasına ve girişimcilerin iş planı ile tanıştırılması doğrultusunda, başarılı işletmeler kurulmasının sağlanmasına yönelik düzenlenmektedir. Bu bağlamda KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri; “Girişimcilik Nitelikleri”, “İş Fikri Geliştirme” ve “İş Planı Kavramı ve Öğeleri” konularında olmak üzere, toplamda en az 46 saat teorik ve 24 saat uygulamalı atölye çalışmaları kapsamında yürütülen çalışmaları içermektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 30).

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, KOSGEB tarafından 2010 yılında geliştirilen “Ortaklık Modeli”nin uygulanmaya başlanması doğrultusunda ülke çapında yaygınlaştırılmıştır. Buna endeksli olarak da KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri;

kamu kuruluşları, üniversiteler, belediyeler, meslek kuruluşları, özel idareler, kalkınma birlikleri ve kalkınma ajansları desteğinde ve KOSGEB ile imzalanan protokoller dâhilinde gerçekleştirilmektedir. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, örgün eğitim bağlamında yükseköğretimde “Girişimcilik Eğitimi” ile “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” ve yaygın eğitim bağlamında “KOSGEB Eğitimleri” kapsamında da yürütülmektedir. Bu eğitimleri alan bireyler, “KOSGEB Yeni Girişimci Desteği”ne başvurma hakkı elde etmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 31).

2.3.2.4. TÜBİTAK Girişimcilik Programları

TÜBİTAK tarafından girişimcilik programları; girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında kapasitenin artırılmasına yönelik olarak, “1601 – Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı” kapsamında yürütülmektedir. 1601 – Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı; araştırma – geliştirme (AR – GE) ve yenilikçilik alanlarında sağlanan kamu desteklerinin daha etkin ve verimli kullanılabilmesine yönelik mekanizmaların desteklenebilmesi ile ulusal yenilik ve girişimcilik ekosisteminin geliştirilebilmesi hedefleri ile uygulanmaktadır. 1601 – Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı kapsamında; “Proje Yönetimi Eğitimi”, “Mentörlük”, “Kümelenme”, “İşbirliği Ağları”, “Proje Pazarı” ve “Yatırım Pazarı” alanlarında eğitimler verilmektedir (TÜBİTAK, 2018).

Yine TÜBİTAK tarafından yürütülen “1512 – Girişimcilik Aşamalı Destek Programı” kapsamında da, girişimcilerin; teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için, fikir aşamasından pazara kadar olan faaliyetlerinin desteklenebilmesi ve uluslararası rekabet güçlerinin artırılabilmesine yönelik yenilikçi, teknoloji düzeyi yüksek, süreçleri geliştirebilen ve AR – GE yoğun olabilmelerinin sağlanması amaçlanmaktadır (TÜBİTAK, 2018/a).

Bununla birlikte TÜBİTAK, 2012 yılında “2239 – Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı”nı uygulamaya koymuştur. 2239 – Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı kapsamında, 2013 yılı itibarıyla yapılan 18 başvurudan 10’u desteklenmiş ve desteklenen 10 kişi, Silikon Vadisi’ndeki eğitimlere katılmaya hak kazanmışlardır (TÜBİTAK, 2018/b).

“Girişimcilik Akademisi Projesi” ile de TÜBİTAK; MEB ile imzalanan protokol doğrultusunda, 15 bin yönetici ve öğretmene “Liderlik Eğitimi” ve 6 bin yönetici ve

öğretmene de “Girişimcilik ve Öğretmenlik Semineri” verilmesini sağlamıştır (TÜBİTAK, 2018/c).

2.3.2.5. Girişimcilere Büyüme Aşamasında Destek Sağlayan Hızlandırıcılar

Girişimcilere büyüme aşamasında destek sağlayan hızlandırıcılar aşağıda verilen kapsamda değerlendirilebilmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 37 – 39);

-Arı Çekirdek

Destekleyicileri arasında kamu ve özel sektör kurumları bulunan “Arı Çekirdek Yarışma Modeli” aşağıda yer alan kapsamda yürütülmektedir;

- Genç girişimciler tarafından ortaya konulan bir fikrin; projeye / ürüne / hizmete dönüştürülebilmesi amacıyla, öncelikle araştırmalarını gerçekleştirebilecekleri altyapı ve üstyapı olanakları temin edilmektedir.
- Genç girişimciler, fikirden projeye giden süreçte; kimi zaman başarılı bir mühendis kimi zaman da yetenekli bir işadamı olmalarının sağlanabilmesi için, eğitim ve öğretim olanakları açısından desteklenmelerini olanaklı kılacak bir kamp sürecine dâhil edilmektedirler.
- Genç girişimciler, projelerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duydukları finansman konusunda desteklenmektedir.
- Genç girişimciler, tıpkı ticari yaşam içerisinde olduğu gibi; rekabet koşulları altında, sinerji ve işbirliği olanaklarını kullanarak projelerini hayata geçirmektedirler.

-Enkuba

Yenilikçi girişimcilere; mobil ürünler ve internet ürünleri geliştiren işletmeler kurmalarını sağlamaya yönelik olarak, 3 aylık yoğun destek programı desteği verilmesini ve bu süreçte girişimcilerin ofis, mantörlük, sermaye ve networking hizmetlerine yönelik olanaklarından yararlanmalarının sağlanmasına yönelik bir özel eğitim programını ifade etmektedir.

-Embriyonix

Ege Genç İş Adamları Derneği (EGİAD), Ege Sanayi İş Adamları Derneği (ESİAD), Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), İzmir Ticaret Odası (İZTO) ve İzmir Ekonomi

Üniversitesi (İEU) ortaklığında yürütülen ve kâr amacı gütmeyen bir kuluçka programı olarak ifade edilmektedir. Temel amacı, yeni fikirlerin başarılı işletmeler haline getirilmesini sağlamak ve buna yönelik olarak da yatırımcı desteği bulmak olarak belirlenen Embriyonix kapsamında; iş fikirleri için danışmanlık, ofis, finansal destek, girişimcilik eğitimleri ile kişisel gelişim hizmetleri verilmektedir.

-E – Tohum

Girişimcilerin; yeni ekonomi konusunda bilgi ve fikir sahibi olmalarını sağlamak ve kendi internet sitelerini kurmak isteyen girişimcilerle şirketleri, yatırımcıları ve profesyonelleri bir araya getirmek amacıyla oluşturulan pazar yeri olarak ifade edilmektedir. Seçilen girişimler; “E – Tohum Girişimcilik Kampı”na katılabilmekte ve iş planlarının hazırlanması sürecinde koçluk ve yönlendirme desteği ile bireysel ve kurumsal yatırımcılara ve şirketlere sunulmasının sağlanması konusunda desteklenmektedir.

-Endeavor

Küresel bir program olan Endeavor, iş dünyası liderlerinin de yer aldığı rehberlik ağı ile etkin girişimcilerin gerçek potansiyellerini ortaya çıkarmaları konusunda desteklenmesi hedefine dayanmaktadır.

-Girişim Fabrikası

Teknoloji alanında, yüksek potansiyelli ve sürdürülebilir işler kurmak isteyen teknogirişimcilerin, fikir aşamasından ürün lansmanına dek desteklenmesini amaçlayan bir iş hızlandırma programı olarak ifade edilmektedir.

-Inovent

Türkiye'nin ilk teknoloji ticarileştirme ve hızlandırma çekirdek fon şirketi olan Inovent, 2006 yılında Sabancı Üniversitesi tarafından kurulmuştur. Özellikle akademi temelli girişimciliğe odaklanması doğrultusunda, henüz erken aşamada olan teknolojilerin ticarileştirilmesi sürecinin yönetilmesini ve akademisyen ve/veya üniversite öğrencileri tarafından kurulan üniversite start – up şirketlerinin desteklenmesini amaçlamaktadır.

-Inventram

Koç Üniversitesi tarafından, 2010 yılı itibariyle erken aşama teknoloji yatırım şirketi olarak kurulmuştur. Girişimcilerin, buluş yapanların ve şirketlerin; projelerini doğru iş modelleri ile hayata geçirmelerinin sağlanmasına yönelik olarak, finansman ve yönetim süreçleri konularında desteklenmesini amaçlamaktadır.

-Metutech – ATOM

Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) tarafından kurulan ve dijital oyunlar ile animasyon sektörlerinde destek sağlayan bir ön kuluçka merkezi olarak ifade edilmektedir.

-Viveka

Girişimcilerin teknoloji ile ilgili fikirlerinin desteklenmesine yönelik olarak, finansman ve bilgi desteği sağlayan bir inkübasyon merkezi olarak ifade edilmektedir.

-METUTECH – BAN

“ODTÜ Teknokent Teknoloji Yatırımcıları Derneği” tarafından koordine edilen “METUTECH – BAN”; dünya genelinde “İş Melekleri” olarak adlandırılan yapıların, Türkiye’de oluşturulabilmesine yönelik hukuki düzenlemeler de dâhil olmak üzere, her türlü girişimcilik faaliyetinin yürütülmesi, desteklenmesi ve geliştirilmesi amacını taşımaktadır.

-TOBB ETU Garaj

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi bünyesinde; girişimcilik projelerinin, ulusal ve uluslararası pazarlara yönelik ticarileştirilmesi ve etkin bir girişimcilik ekosistemi yaratılması amacıyla kurulmuştur.

-Start – up Kitchen

Kendi içerisinde parlak iş fikirleri üreten, konu ile ilgili pazar araştırmaları yapan ve fikirlerini hayata geçirmeyi amaçlayan genç beyinleri eğiten, ilk yatırımlarını yapma sürecinde destekleyen ve projelerini şirketleştiren bir kuluçka merkezi olarak ifade edilmektedir.

-Inovita İstanbul

“Inovita Yaşam Bilimleri ve Teknolojileri İstanbul İşbirliği Platformu” tarafından yürütülen “Inovita İstanbul”; 2010 yılı itibariyle “Bilgi Odaklı Ekonomik Kalkınma Programı” kapsamında, “İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA)” tarafından sağlanan destekle kurulmuştur. Inovita İstanbul; “Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Bilimleri ve Teknolojileri Araştırma ve Geliştirme Merkezi” önderliğinde, “Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM)” VE “İstanbul Üniversitesi Biyomedikal ve Klinik Mühendisliği Birimi ve Sağlık Bilimleri Enstitüsü” ortaklığında yürütülmektedir.

Inovita İstanbul İşbirliği Platformu; İstanbul Bölgesi içerisinde, yaşam bilimleri ve teknolojileri alanında yürütülen bilimsel araştırmaların ve geliştirilen yeni teknolojilerin gerçek bir ekonomik değer haline getirilebilmesi amacıyla, üniversite – sanayi işbirliklerinde bir arayüz olma hedefi ile çalışmalarını yürütmektedir.

2.3.2.6. Girişimcilik Bilgilendirme / Destek Ağları

Girişimcilik bilgilendirme / destek ağları ile ilgili çalışmalar aşağıda verilen kapsamda yürütülmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 39).

1. Girişimcilik Portalı

Girişimcilik Konseyi tarafından belirlenen İcra Kurulu tarafından yönetilen “Girişimcilik Portalı”; girişimcilerin, fikir aşamasından büyüme aşamasına dek ihtiyaç duydukları güncel bilgilerin teminini sağlayan ortak ve bağımsız bir portal olarak ifade edilmektedir.

2. Kadın Girişimciliği Portalı

Kadın girişimciler ve bu girişimciler tarafından kurulan derneklerin; girişimciliğe yönelik bilgi, destek ve faaliyetler konusunda tak çatı altında toplanabilmesi amacıyla, “Kadın Girişimciler Web Portalı” oluşturulmasına yönelik çalışmalar “Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)” tarafından yürütülmektedir.

3. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu

TOBB bünyesinde oluşturulan ve kadın girişimciliği konusunda genel politikalar geliştirilmesine ve görüş oluşturulmasına katkıda bulunan istişari bir kurul olarak ifade edilmektedir.

4. TOBB Genç Girişimciler Kurulu

TOBB bünyesinde oluşturulan ve TOBB Yönetim Kurulu tarafından alınan kararlara ışık tutan, genç girişimcilik konusunda genel politikalar geliştirilmesine ve görüş oluşturulmasına katkıda bulunan istişari bir kurul olarak ifade edilmektedir.

5. Türkiye Melek Yatırımcılar Derneği

“Melek Yatırımcılık Sistemi”nin Türkiye’de tanıtılmasını sağlamak, gerekli hukuki altyapının oluşturulmasını olanaklı kılmak, “Melek Yatırımcılık” konseptinin profesyonel bir kariyer basamağı olarak algılanması konusunda çalışmalar yapmak amacıyla; Girişimciler – Melek Yatırımcılar – Melek Yatırımcı Grupları – Risk Sermaye Şirketleri (Venture Capitalists) – Girişimcilerle Melek Yatırımcıları Buluşturanlar (Matchmakers)” arasında etkin bir köprü görevi gören bir dernek olarak ifade edilmektedir.

2.3.2.7. Kalkınma Ajansları

Kalkınma ajansları, aşağıda verildiği şekilde “Teknik Destek” ve “Mali Destek” sağlamak noktasında girişimcilik faaliyetlerine zemin hazırlamaktadır (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 40);

- **Teknik Destek**

Kalkınma ajanslarının; faaliyette bulunulan bölgenin kalkınmasına yönelik olarak belirlenmiş stratejik öncelikler doğrultusunda, girişimcilik faaliyetlerini plan ve programlara uygunluk açısından denetlediği ve desteklediği bir kapsamda gerçekleştirilmektedir.

- **Mali Destek**

Kalkınma ajanslarının; “Faiz Desteği”, “Faizsiz Kredi Desteği” ve “Doğrudan Finansman Desteği” kapsamında olmak üzere, üç grupta destek sağlamasını ifade etmektedir.

2.3.2.8. Uluslararası Girişimcilik Merkezi

“Uluslararası Girişimcilik Merkezi”; T.C. Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), İstanbul Uluslararası Özel Sektör ve Kalkınma Ofisi, Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ve Türkiye Vodafone Vakfı ortaklığında ve TOBB, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu, TOBB Genç Girişimciler Kurulu, Intel, Cisco, Microsoft, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV), Özyeğin Üniversitesi ve Bilgi Üniversitesi işbirliği ile çalışmalarda bulunmaktadır. Bu kapsamda Uluslararası Girişimcilik Merkezi; Türkiye’deki ve bölgedeki girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine ve girişimcilerin küresel

ölçekte rekabet edebilirliklerinin artırılmasına yönelik faaliyette bulunmak amacıyla hayata geçirilmiştir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 40).

Uluslararası Girişimcilik Merkezi, faaliyetlerini aşağıda verilen esaslar doğrultusunda yürütmektedir (Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı, 2014: 40);

- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimcilik algısının pozitif yönde geliştirilebilmesi amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, kadın ve gençlerin başarılı girişimciler olabilmelerine yönelik desteklenmesi amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimcilerin küresel rekabet edebilirlik konusunda desteklenmesi amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, komşu bölgelerdeki iş dünyası ile işbirliklerinin ve ortaklıkların gelişiminin kolaylaştırılması amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimcilik alanında çalışan kurumlar ve girişimciler arasındaki işbirliklerinin geliştirilebilmesi amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimcilik ile ilgili mevcut durumun ve ihtiyaçların ortaya konulmasını sağlayacak araştırmaların desteklenmesi amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi; gençlerin, girişimcilerin ve iş dünyasının, girişimcilik ve yenilikçilik kapasitelerinin geliştirilebilmesine yönelik mekanizmalar oluşturmak amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimci rol modellerinin sayıca artırılmasını sağlamak amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezi, girişimcilerin rekabet güçlerini artıracı politikalara katkı sağlamak amacıyla faaliyette bulunmaktadır.

2.4. Girişimciliğe Farklı Bakış Açıları

2.4.1. Girişimcilikte Sübjektivizmi Öne Çıkaran Bakış Açısı

Girişimcilik üzerindeki çalışmalar; 19. yüzyılın ortalarından itibaren Von Thünen (1826), Von Mangoldt (1867), Carl Menger (1871), Eugen Böhm – Bawerk (1902) ve Friedrich Von Weiser (1918) iktisatçılar tarafından yürütülmeye başlanmıştır. Söz konusu edilen dönemden itibaren de, başka birçok teorisyen tarafından girişimcilik kavramının

açıklanmasına yönelik çalışmalarda bulunulduğu görülmektedir (Sharir ve Lerner, 2005: 3). Girişimciliğin teorik temelleri, özellikle Avusturya Ekonomik Düşünce Sistemi'nin kurucusu olarak kabul edilen Carl Menger (1871) tarafından oluşturulmuştur. Bu bağlamda Menger (1871); çağdaş Avusturya Okulu'nun değer, rekabet ve piyasa analizi kapsamındaki değerlendirmeleri doğrultusunda, girişimcilik kavramını ve olgusunu Neo – Klasik İktisat Ekolü'nden farklı bir temelde ele almıştır (Bradley, 2010: 241).

Menger (1871) tarafından girişimcilik; ekonomik eylem temelinde bilgi edinilmesini, faktörlerin olabildiğince etkin bir şekilde kullanılmasının hesaplanabilmesini ve girişimcinin kendi iradesi ile eylemlerini ve üretim sürecini denetlemeyi başarabilmesini içeren bir kavram olarak değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme kapsamında Menger (1871), girişimciliği bir tür işgücü olarak ele almış ve yüksek talepli mallar arasında konumlandırmıştır (Gunning, 1997: 12).

Menger (1871) “Ekonominin İlkeleri” adlı eserinde, iktisadi metodolojik ve sübjektif bir bakış açısı ile değerlendirmiştir. Bu nedenle de Menger (1871), “Metodolojik Sübjektivizm” anlayışının temsilcisi olarak kabul edilmektedir. Metodolojik Sübjektivizm'e göre; iktisadi olgular nesnelere arasında değil, bilakis bireyler arasındaki ilişkiler temelinde gerçekleşmektedir. Bu bağlamda da iktisadi ilişkilerin anlaşılabilmesi için; insan eylemlerini kontrol eden ekonomik, sosyal ve kültürel düşünceler üzerinde durulmalıdır (Akdoğan ve Cingöz, 2006: 50).

Metodolojik Sübjektivizm; sosyal yaşamda ve iktisatta bir grup ya da sosyal sınıf değil, bilakis birey önemlidir anlayışıyla Menger'in (1871) düşüncelerine yansımıştır. Bu nedenle de Menger'e (1871) göre, iktisadi olguların açıklanmasına bireylerin eylemlerinden başlanmalı ya da bireysel eylemler göz ardı edilmemelidir. Zira bu şekilde iktisadi değişimler temellendirilebilecek ve bireylerin ilgileri ile ilişkilendirilebilecektir. Bu anlayış çerçevesinde girişimciler de, kaynakları faydalı ürünlere ve hizmetlere dönüştüren değişim ajanları olarak değerlendirilmektedir (Hasan, 2005: 3).

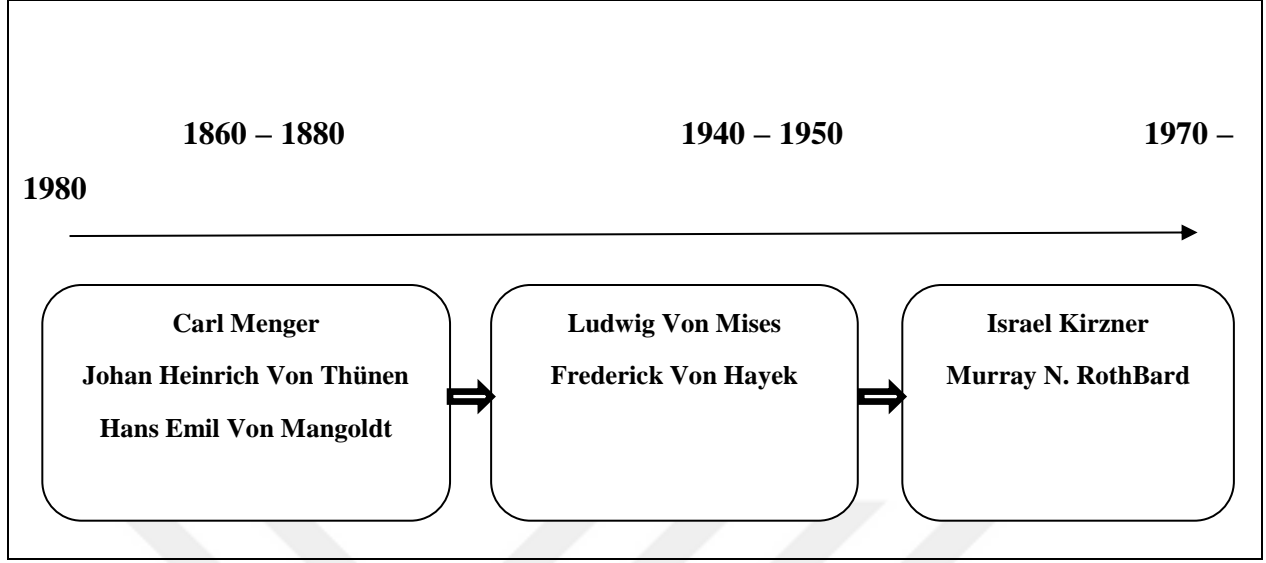
Avusturya İktisat Ekolü'nün iktisatçıları; girişimcilerin davranışlarının tahmin edilebilmesi doğrultusunda, gerekli bilgiye sahip herhangi birinin de girişimci olabileceğini savunmaktadırlar. Aynı şekilde Avusturya İktisat Ekolü'nün iktisatçıları; iktisadi sistemin içerisinde girişimci olarak yer almaya başlayan bir kişinin, zaman içerisinde tahminlerini yanlışlayabilecek davranış biçimlerini benimseyebileceğini belirtmektedirler (Thornberry, 2001: 527).

Girişimciliğin piyasadaki fırsatları değerlendirmeden ibaret olduğu anlayışı da, Ludwig Von Mises (1963) ve Frederick Von Hayek (1945) tarafından geliştirilmiş bir anlayıştır. Bu temelde Mises (1963) tarafından girişimcilik, piyasanın doğru bir şekilde tahmin edilebilmesinden ibaret bir kavram olarak değerlendirilmektedir. Zira Mises'e (1963) göre; eğer girişimci tarafından piyasanın doğru bir şekilde tahmin edilmesi olası olabilirse, bu doğrultuda rakiplerden daha ucuz üretim yapılabilecek ve müşterilere daha fazla fayda sunarak daha fazla kâr elde edilebilecektir. Bu anlayışla da, girişimci müşterilerine ne denli fayda sağlamış olursa, o denli de yüksek kâr elde etmiş olacaktır. Herhangi bir şekilde girişimcinin kazancının kısıtlanması ya da vergilendirilmesi ise, girişimcilik faaliyetlerinde yıkıcı etkilerin ortaya çıkmasına neden olacaktır (Thompson, 2002: 414).

Hayek (1945) de; girişimcilik ve fırsatların değerlendirilmesi ile ilgili belirlemelerde bulunmuş ve piyasa ekonomisinde, bilginin sıklıkla farklı bireyler arasında bölünmesi doğrultusunda işleyişlerde bulunulduğuna vurgu yapmıştır. Bu bağlamda Hayek'e (1945) göre; hiçbir birey bir diğeri ile aynı bilgiye ve düşünceye sahip olmadığı için, kıt kaynakların ya da maksimum etkiye sahip kaynakların da ancak çok az sayıda birey tarafından bilinmesi söz konusu olmaktadır. Bu nedenle de eşsiz bir bilgi olan girişimcilik bilgisinin; sadece özel durum, meslek ya da sosyal ağ aracılığı ile edinilmesi olası olabilmektedir (Güner, 2010: 41).

Söz konusu edilen bu belirlemeler kapsamında girişimcilik, piyasa hakkında bir bilginin keşfedilmesi ve koordine edilmesi olarak değerlendirilmektedir. Bu bilgilerden yararlanabilme potansiyeline sahip girişimciler de, piyasa ekonomisi içerisinde kendilerine uygun fırsatları belirleyebilmekte ve gereği gibi kullanabilmektedirler. Bu anlayışla Mises (1963); bireylerin sadece hesap yapan değil, aynı zamanda ve belki de daha fazla fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için çaba sarf eden varlıklar olduğunu belirtmektedir. Mises (1963) bu yaklaşımı ile iktisadi yaşamda insan eylemlerinin önemine vurgu yapmaktadır ki, bu anlayışı literatüre kazandıran kişinin Mises (1963) olduğu kabul edilmektedir. Zira Mises (1963); ancak eylemde bulunan bireyin tercih yapabileceğini, tercihleri doğrultusunda karar verebileceğini ve sonuç elde etmeye yönelik çaba sarf edeceğini savunmaktadır (Shrader ve Simon, 1997: 49).

“Girişimcilikte Sübjektivizmi Öne Çıkaran İktisatçılar” ile ilgili belirlemeler Şekil 3’te özetlenmektedir.



Şekil 3. Girişimcilikte Sübjektivizmi Öne Çıkaran Bakış Aşısı

Kaynak: Topkaya, 2013: 35.

Şekil 3’te görüldüğü üzere, girişimcilik ile ilgili olarak sübjektivizmi öne çıkaran iktisatçılar; 1860 – 1880 yılları arasını kapsayan dönemde Carl Menger, Johan Heinrich Von Thünen ve Hans Emil Von Mangoldt ve 1940 – 1950 yılları arasını kapsayan dönemde Ludwig Von Mises ve Frederick Von Hayek iken, 1970 – 1980 yılları arasını kapsayan dönemde Israel Kirzner ve Murray N. Rothbard’ın konu ile ilgili çalışmalarda buldukları görülmektedir.

Avusturya Ekolü’nün girişimcilik ile ilgili çalışmalarda bulunan en önemli isimler arasında değerlendirilen Kirzner (1973), Mises’in (1963) öğrencileri arasında yer almaktadır. “Rekabet ve Girişimcilik” adlı eserinde Kirzner (1973), Mises (1963) ve Hayek (1945) tarafından ortaya konulan konu ile ilgili görüşleri geliştirmektedir. Bu bağlamda Kirzner’e (1973) göre; girişimciler, kâr elde etmeyi olanaklı kılan fırsatları belirleyebilmek ve bu fırsatları değerlendirebilmek için her zaman hazır bulunması gereken kişidir. Bu nedenle de girişimciler, piyasadaki fırsatları keşfetmek ve piyasa dengesinin yeniden sağlanmasına yönelik olarak bu fırsatları değerlendirmek durumundadırlar (Barney, 1991: 101).

Kirzner (1973) bu belirlemeler kapsamında girişimsel fonksiyonu; arz – talep dengesinin sağlanabilmesine yönelik arz – talep arasındaki boşluğu belirleyen, bu boşluğu bilginin koordinasyonu ile doldurmaya yönelik faaliyette bulunan ve arz – talep arasında oluşan farklılıktan kâr elde etmeyi olanaklı kılacak aracı faaliyetleri gündeme getiren

fonksiyon olarak değerlendirmektedir. Sonuç olarak Kirzner'e (1973) göre, girişimcilik fırsatların değerlendirilmesinden ibaret görülmeli ve girişimci de, fırsatları değerlendirebilen kişi olarak görülmelidir (Gartner, 1989: 48).

2.4.2. Girişimciyi Ekonomide Başlıca Aktör Olarak Gören Bakış Açısı

19. yüzyılın sonları itibariyle Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) çalışmalarını sürdüren Francis Walker (1876), Fredrick Hawley (1888), John Bates Clark (1899) ve Frank Knight (1921), girişimciyi ekonomide başlıca aktör olarak gören önemli iktisatçılar arasında değerlendirilmektedirler. Özellikle de Knight (1921); "Risk, Belirsizlik ve Kâr" adlı çalışması kapsamında, risk ve belirsizlik arasında bir ayırım yapılmasına yönelik belirlemelerde bulunmaktadır. Knight (1921) tarafından girişimcilik, belirsizliği kontrol edilemeyen ve yapabilirliği değerlendirilemeyen faaliyetleri ifade etmeye yönelik kullanılmaktadır. Bu bağlamda da Knight (1921); girişimciler tarafından elde edilen kârı, belirsizlik şartları altında risk alınması doğrultusunda kazanılan ödül olarak değerlendirilmektedir (Thandi ve Sharma, 2003: 14).

Joseph A. Schumpeter (1912) de, girişimciyi ekonomide başlıca aktör olarak gören önemli iktisatçılar arasında değerlendirilmektedir. Schumpeter (1912); kapitalist ekonomik sistemin, hiçbir zaman dengede olmayan ve her zaman dinamikliğini koruyan bir sistem olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda Schumpeter (1912) ortaya koyduğu teori kapsamında; ekonomik yapıdaki denge düzeyinin, işletmeler tarafından gerçekleştirilen bir yenilik sonrasında sağlanabildiğini ve bu yenilikle birlikte görülen değişimin ise ekonomik gerçekliği yansıttığını belirtmektedir (Hebert ve Link, 2006: 590).

Schumpeter (1912) çalışmaları doğrultusunda, Leon Walras'ın (1864) görüşleri kapsamında şekillendirilen "Denge Modelleri Teorisi"ne cevaben yeni bir ekonomi teorisi inşa etmiştir. Schumpeter (1912); Denge Modelleri Teorisi'nin uygulanabilirliği olmadığını düşünmekle birlikte, Walras'ın (1864) görüşlerinden etkilendiğini sıklıkla dile getirmiştir. Bu bağlamda Schumpeter (1912); ekonomik sistem içerisinde, piyasada dengesizlik yaşanmasına neden olan bir enerjinin var olduğunu savunmuştur (Festré ve Garrouste, 2008: 368).

Schumpeter (1912) konu ile ilgili görüşlerini, "İktisadi Kalkınma Teorisi" adlı eserinde ortaya koymaktadır. Schumpeter (1912) bu eser kapsamında düşüncelerini, dönemin temel ekonomik düşünce tarzları ile ilişkilendirmeye çalışmıştır. Schumpeter (1912) Denge Modelleri Teorisi'ni eleştirirken, kapitalizmin kendi içerisinde yenilikçilik içerdiğini ve bu anlayışın da kapitalizmin değişim motoru olma niteliği olduğunu belirtmektedir. Schumpeter

(1912) ayrıca; kapitalizmin uzun dönemli ve istikrarlı sosyal ya da ekonomik bir sistem içerisinde, kendisine özgü dengeler sayesinde değil, bilakis sistemi destekleyen uygulamalar ve inançlar sayesinde variyetini devam ettirebildiğini savunmaktadır (Medearis, 2001: 362).

Schumpeter (1912), ücret ve istihdam politikası kapsamında da; yüksek ücretlerin ve işsizliğin temel nedeninin, çağın gerisinde kalan sanayi yapıları ve işletmeler olduğunu belirtmektedir. Zira Schumpeter'e (1912) göre; sendikalar, esnaf birlikleri, karteller ve monopoller üretimi kısıtlamakta ve bu durum da zorunlu olarak istihdamın azalmasına neden olmaktadır. Bu nedenle de Schumpeter (1912); şirket birleşmelerinin kontrol edilmemesi durumunda, istihdam düzeyinin daha da düşmesinin gündeme geleceğini belirtmektedir (Braunerhjelm ve Svensson, 2010: 415).

Schumpeter (1934) "Ekonomik Kalkınma" adlı eserinde; yenilikçilik anlayışıyla, yeni bir ekonomik teori oluşturmaya yönelik çalışmalarını ortaya koymaktadır. Schumpeter'in (1934) eserinde ortaya koyduğu belirlemeler; sermayenin önemi, kârın elde edilmesinin temelleri ve ekonomik dönüşümler açısından önemli belirlemeler olarak kabul edilmektedir. Bu kapsamda Schumpeter (1934); ekonomik büyümenin sermaye birikiminden değil, bilakis yenilikçilikten, yeniliklerden ve yeni kombinasyonlardan meydana geldiğini savunmaktadır (Endres ve Woods, 2010: 586).

Schumpeter (1934); iktisadi sistemi, kapalı ve dairesel akışa sahip bir yapı olarak nitelendirmektedir. Zira Schumpeter'e (1934) göre; belirli bir malın satıcısı, mutlaka bir başka malın alıcısı olmak durumundadır. İktisadi sistem, bu dairesel akışın sürekli devam etmesi doğrultusunda denge durumunu da korumaya devam etmektedir. Bununla birlikte söz konusu edilen bu denge durumu, sistem içerisinde değişiklik olmaması şeklinde algılanmamalıdır. Sistemde mutlaka değişiklik görülmektedir; ancak tüm aktörler, bir değişim gündeme geldiğinde bu değişime ya da değişim doğrultusunda ortaya çıkan yeni duruma adapte olmaya çalışmaktadırlar. Bazen de; girişimcilerin yeni bir ürün, üretim yöntemi, yeni piyasa stratejileri, yatırım malları, örgütlenme tarzları ve/veya sektörel birimler ortaya koymaları durumunda, sistemde radikal değişimler söz konusu olabilmektedir (McDaniel, 2005: 486).

Schumpeter (1934); yenilik olgusunun, piyasada hâlihazırda yer alan birisi tarafından ortaya konulması gerektiğine vurguda bulunmuştur. Bu nokta itibarıyla de Schumpeter (1934); mevcut uygulamaları ortadan kaldıracak ve yenilikleri uygulamaya koyacak olan kişilerin, bireysel girişimciler olacağını belirtmektedir. Schumpeter'e (1934) göre; girişimciler, piyasayı ele geçirme isteğine ve yaratma zevkine sahip kişiler olma niteliğine sahiptirler (Endres ve Woods, 2010: 587).

Schumpeter (1947: 150); bir girişimci için, paranın tek başına bir motivasyon aracı olmayacağını belirtmektedir. Zira girişimcinin en önemli motivasyon aracı yeniliklerdir. Ancak yenilikler; zaman içerisinde, eşit dağılımla ve kümelenerek oluşmaktadırlar. Girişimcilerin engelleri aşmaları ve diğer bireylerin de girişimcileri takip etmeleri birlikte de, yeniliklerin uygulamaya konulması olası olabilmektedir. Girişimciler tarafından ortaya konulan yenilikler ise, ekonomik yapıda iyileşmeler gündeme gelmesini sağlamakta ve iktisadi sistem içerisinde niteliksel etkiler doğrultusunda kendisini ortaya koymaktadır. Bu etkiler Schumpeter (1947: 151) tarafından, “yaratıcı yıkım” olarak adlandırılmaktadır. Bu adlandırma ile Schumpeter (1947: 151), olumlu iktisadi gelişmenin kendi krizine neden olduğunu ifade etmektedir.

Schumpeter (1947: 152) başarılı olan tüm işletmelerin; tarihsel süreçleri içerisinde, belirli bir dönemde girişimsel faaliyette bulunan işletmeler olduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte; bir işletme, bir başka işletmeye göre daha fazla girişimci olabilmektedir. Bu nedenle de, girişimcilik faaliyetlerine odaklanan işletmelerin yenilikçi uygulamaları ortadan kaldırıldığında yok olma sürecine girmeleri söz konusu olmaktadır.

Schumpeter’in (1942) girişimcilik ile ilgili görüşlerinin zaman içerisinde değişiklik gösterdiği görülmektedir. 1940 yılına dek girişimcilik konusundaki görüşlerini geliştirmek ve yeni iktisat teorisi ile bütünleştirmek kapsamında çalışmalarda bulunmaktayken, bu dönemden itibaren girişimciliği tümüyle bireysel bir olgu olarak değerlendirmeye başladığı görülmektedir (Whelan ve O’Gorman, 2007: 81; Aktaran: Topkaya 2013: 38).

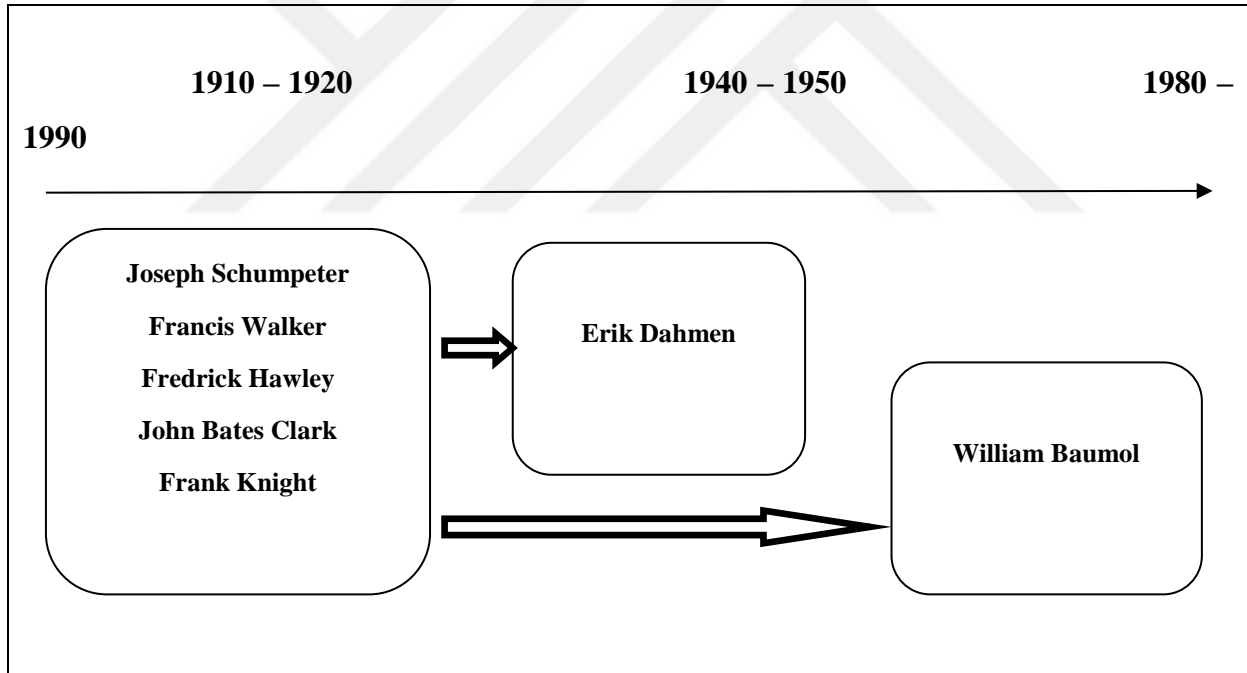
Schumpeter (1942) İkinci Dünya Savaşı boyunca yaşadığı ABD’de, İkinci Dünya Savaşı öncesinde Avusturya’da mevcut bulunan girişimcilik ve işletme anlayışından farklı bir anlayışla karşılaşmıştır. Zira söz konusu edilen dönem itibarıyla ABD’de işletmeler; yetenekli girişimciler tarafından kurulan küçük işletmeler olarak değil, bilakis araştırma – geliştirme (AR – GE) faaliyetlerinde bulunan departmanlara sahip ve planlı araştırmalar yapan işletmeler olma niteliğine sahipti. İşletmelerin bu yöndeki faaliyetleri, Schumpeter’in (1942) işletmelerdeki yenilikçi faaliyetler üzerine odaklanmasını ve iktisat tarihine daha fazla ilgi duymasını sağlamıştır. Schumpeter (1942) edindiği bu deneyimler doğrultusunda da, toplumun kurumsal yapısını değerlendirdiği “Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi” adlı eserini yazmıştır (Witt, 2002: 8).

“Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi” adlı eserinde Schumpeter (1942), ekonomik bir sistem olarak kapitalizmin sürdürülebilirliği üzerinde tartışmalarına yer vermektedir. Bu temelde Schumpeter (1942); Batı demokrasilerinde, kapitalizmin yerini sosyalizmin alacağını

ve girişimcinin ekonomik öneminde bir düşünüş yaşanmaya başlayacağını öngörmektedir. Zira Schumpeter'e (1942) göre; sosyal yaşamda artmaya devam eden rasyonellik ve rutin işleyişler, girişimciliğin zayıflamasına kapitalizmin durağan hale gelmesine neden olmaktadır. Böyle bir ortamda ise, yenilikler tek bir kişinin isteği ve uzmanlığı ile gerçekleştirilemeyecektir. Bu nedenle de artık, büyük çalışma ekiplerinin örgütlü çalışmalarına endeksli ve en verimli üretimlerin büyük işletmeler tarafından verildiği bir sistemin içerisinde yer alınmaya başlanacaktır. Büyük işletmelerin ekonomik yapıda baskın hale gelmesi ile de, girişimciler önemini yitirir hale gelecektir (Metcalf, 2004: 159).

Schumpeter (1942) tarafından söz konusu edilen bu değerlendirmeler, konu ile ilgili çalışmalarda bulunan birçok araştırmacı için yol gösterici olmuştur. Bu araştırmalar arasında, özellikle Erik Dahmen (1950) ve William Baumol (1968) önemli bir yer tutmaktadır (Eliasson ve Henrekson, 2004: 2).

“Girişimciyi Ekonomide Başlıca Aktör Olarak Gören İktisatçılar” ile ilgili belirlemeler Şekil 4’te yer almaktadır.



Şekil 4. Girişimciyi Ekonomide Başlıca Aktör Olarak Gören Bakış Açısı

Kaynak: Topkaya, 2013: 39.

Şekil 4 doğrultusunda görüldüğü üzere, girişimciyi ekonomide başlıca aktör olarak gören iktisatçılar; 1910 – 1920 yılları arasını kapsayan dönemde Joseph Schumpeter, Francis Walker, Fredrick Hawley, John Bates Clark ve Frank Knight, 1940 – 1950 yılları arasında

kapsayan dönemde Erik Dahmen ve 1980 – 1990 yılları arasını kapsayan dönemde William Baumol olarak ifade edilmektedir.

Erik Dahmen (1950), konu ile ilgili çalışmaları kapsamında; bir ülkenin içerisinde yer aldığı bütünleşik endüstriyel sistemi ortaya koymaya yönelik olarak “kalkınma blokları” kavramını ortaya atmış ve formüle etmiştir. Dahmen’e (1970) göre; bir kalkınma bloğunda, farklı türlerdeki endüstriyel sistemlerle birlikte üretim eylemi gerçekleştirilmektedir. Bir başka ifadeyle de; endüstriyel sistemler içerisinde yer alan farklı kurumlar ve şirketler, temel madde ya da diğer üretim ile ilişkili noktalarda, temas içerisinde oldukları için birbirlerine destek olmaktadır (Lambooy, 2005: 1140).

Dahmen (1970); demiryolu, sanayileşme ve elektrik gibi yeniliklerin, sosyal yaşamda üretim eylemlerinin artmasına katkıda bulunduğunu belirtmektedir. Dahmen’e (1970) göre; bu kalkınma blokları, eski şirketlerin yeni bölgelerde kurulmasını ve çok sayıda yeni işletmenin gündeme gelen değişiklikleri uygulamasını sağlamak bakımından, sosyal yaşam üzerinde temel bir etkiye sahiptir. Bu şekilde de kalkınma blokları, Schumpeter (1942) tarafından ortaya konulan yenilik kümelerinin oluşmasını sağlamaktadır (Goss, 2005: 208).

Schumpeter’e (1942) göre; yenilik kümeleri, aynı zamanda teknoloji alanında yoğunlaşmasını da sağlamaktadır. Yenilik kümeleri ayrıca, rakiplere karşı birlikte hareket edilmesini sağlaması bakımından da avantaj elde edilmesini olanaklı kılmaktadır. Zira her bir yenilik kümesinin sahip olduğu endüstriyel yapı, gerek duyulması durumunda tüm ekonomik yapı içerisinde birlikte hareket edilmesini olanaklı kılan bir mekanizmaya dönüştürülebilmektedir. Bu nedenle de Schumpeter’in (1942) girişimcilik ile ilgili düşüncelerinin, yenilikçilik anlayışından ve performansından ayrı düşünülmesi olası değildir. Girişimciliğin; yeni şirketlerin kurulmasını sağlaması ve piyasa dinamiklerinin harekete geçirilmesinde başlıca itici güç olması ise, girişimciliğin yenilikçiliğin doğal bir sonucu olarak görülmesini beraberinde getirmektedir (Grilo ve Thurik, 2008: 1116).

William Bauriol (1990) çalışmalarında da, girişimcilik ile yenilikçiliğin birbirinden ayrılmaz yapılar olarak değerlendirildiği görülmektedir. Bauriol’a (1990) göre, sosyal yaşamda girişimci arzı sürekli olarak devam etmektedir. Bununla birlikte girişimcilerin yaratıcılıklarının kapsamı, elde edilebilen ödüllere göre farklılık gösterebilmekte ya da yön değiştirebilmektedir. Bu nedenle de girişimciliğin teşvik edilebilmesi ya da girişimcilerin desteklenebilmesi için, girişimsel eylemlerin sosyal refah yaratılması ile uyumlu bir şekilde sürdürülmesini olanaklı kılacak koşulların yaratılması gerekmektedir (Kiessling, 2004: 83).

Bauriol (1990); girişimciliğin tarih içerisinde birçok toplumda bulunduğunu, bununla birlikte girişimcilik faaliyetlerinin bazı toplumlar için verimli ve yapıcı etkiler ortaya koyabildiğini, bazı toplumlar içinse bilakis verimsiz ve yıkıcı etkilere neden olabildiğini belirtmektedir. Zira bazı girişim faaliyetlerinin sosyal gelirin azalmasına ve refah düzeyinin düşmesine neden olması söz konusudur ve bu şekilde de, sosyal yaşamda ancak bazı insanlar daha fazla para kazanabilmektedirler. Bu durum ise, aynı işletme içerisinde farklı girişim faaliyetlerine yer verilmesi nedeniyle verimsiz girişimcilik örneklerinin ortaya çıkmasından ve yasal düzenlemelerin yeni fikirlerin uygulamaya geçirilmesini geciktirmesinden kaynaklanabilmektedir (Loasby, 2007: 1079).

2.4.3. Girişimcilik ve Davranış Bilimleri Arasındaki İlişkiyi Öne Çıkaran Bakış Açısı

20. yüzyılın ilk yarısı itibarıyla; Schumpeter (1942) tarafından ortaya konulduğu üzere girişimciliğin açıklanmasına yönelik değil, bilakis girişimciliğin geliştirilmesine yönelik teoriler ve açıklamalar ortaya konulduğu görülmektedir. Bununla birlikte girişimciliğin geliştirilmesine yönelik teorilerin, konu ile ilgili yeterli açıklamalarda bulunamadıkları söylenebilir. Bu bağlamda da davranış bilimciler ve özellikle de psikologlar; girişimcilik ile ilgili teorik gelişmenin sürdürülebilmesi için, girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran çalışmalarda bulunmaya başlamışlardır (Chelariu vd., 2008: 408).

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar, girişimcilerin ekonomik alanda başarılı olabilmeleri için temel motivasyon noktalarının neler olduğunu incelemekte ve psikolojik faktörlere vurgu yapmaktadırlar. Konu ile ilgili çalışma yapan en önemli isimlerden birisi, Everett Hagen (1962) olarak kabul edilmektedir. Hagen (1962); “Sosyal Değişim Üzerine: Ekonomik Büyüme Nasıl Başlar” adlı eserinde, geleneksel bir toplumdan, ekonomik büyümenin olanaklı kılınabildiği bir topluma nasıl dönüşülebildiğini incelemektedir (Poon vd.,2006: 63).

Hagen (1962) çalışmaları kapsamında; sosyal dışlanmanın ve sosyal yaşamda alt sınıflar içerisinde yer alınmasının zorunlu hale getirilmesinin, birikim yaparak refah düzeylerini artırmak isteyen bireyler üzerinde nasıl etkili olduğunu incelemektedir. Hagen’a (1962) göre; geleneksel toplumlar, durağanlıklarını devam ettiren toplumlardır ve bu durağanlık, geleneksel toplumların ekonomileri için de söz konusu olmaktadır. Zira geleneksel toplumlarda, bireylerin davranışları gelenekler tarafından belirlenmekte ve inisiyatif alma ve karar verme davranışları toplum tarafından kontrol edilmektedir. Bu durum,

ancak sosyal değişme ile bertaraf edilebilmektedir ki; bu da, tarihsel süreçte ya da birkaç nesil değişmesi ile olanaklı olabilmekte ve zaman içerisinde yenilikçi kişilikler yaratıcılıklarını sosyal yaşama yansıtabilmektedirler (Avşar, 2007: 44).

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar arasında önemli kabul edilen bir başka isim de, David McClelland (1961) olarak kabul edilmektedir. McClelland (1961) girişimcilik alanındaki çalışmalarını, Davranış Bilimleri Teorisi'ne dayandırarak ortaya koymuştur. McClelland (1961) tarafından yazılan “Başaran Toplum” adlı eserde, “Neden bazı toplumlar diğerlerinden daha dinamiktirler ve daha fazla gelişmektedirler?” sorusu üzerinde durulmaktadır (Iqbal vd., 2012: 112).

McClelland (1961) “Başaran Toplum” adlı eserini, Max Weber'in “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu (1904)” üzerinde şekillendirmiştir. Weber (1904), kültür ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Protestan ahlak kurallarının katı kuralcı yapısının; sorumluluk bilincini, çalışkanlığı ve özveriyi beraberinde getirmesi doğrultusunda, kapitalizmin gelişmesinin olanaklı hale getirdiğini savunmuştur. McClelland (1961) ise bu düşünceler doğrultusunda; sosyal yaşamda başarılı olma gerekliliği temelinde ortaya çıkan normların ve değerlerin, toplumun gelişmesinin temelinde yer aldığını belirtmiştir (Nishimura ve Tristán, 2011: 58).

McClelland (1961), çalışmalarını deneysel alanda da sürdürmüştür. Bu çalışmaları kapsamında McClelland (1961), bir toplumun başarılı olma ihtiyacı ile iktisadi kalkınması arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu bağlamda McClelland'a (1961); bir toplumdaki başarılı olma ihtiyacının yoğunluğunu ile iktisadi kalkınması arasındaki ilişkiyi belirleyebilmek amacıyla, o toplumun tarihi ve modern popüler efsanelerini incelemiştir. Ancak çalışmaları sonrasında McClelland (1961); iktisadi kalkınmanın, sadece başarılı olma ihtiyacı ile açıklanamayacağını belirlemiştir (Van Gelderen vd., 2008: 540).

Sonuç olarak McClelland (1961); iktisadi kalkınmada başarılı olma ihtiyacı ile birlikte, ilişki güdüleri ve kontrol ihtiyaçları gibi diğer değişkenlerin de göz önünde bulundurulması gerektiğini belirtmiştir. Bu kapsamda da McClelland (1961); iktisadi açıdan daha iyi durumda olan toplumların kurumsal normlara daha az odaklandıklarını ve bireylere, bireysel değerlere, iletişime ve hoşgörüye daha fazla önem verdiklerini savunmuştur. Bu noktada McClelland (1961), girişimcilerin toplumsal gelişmede başlıca itici güç olduğunu ifade etmektedir (Littunen, 2000: 297).

McClelland (1961); iktisadi büyüme, bir toplumun başarı düzeyinin bir göstergesidir ve ekonomik büyümenin de girişimciler aracılığı ile sağlanması olasıdır. Bu nedenle de, eğer

bir toplumda başarılı olma ihtiyacı yüksekse, o toplumda girişimcilik faaliyetlerin de bulunan bireylerin sayısı da o denli fazla olacaktır. Zira girişimciler; özgüven düzeyleri yüksek, bağımsız hareket edebilen, problem çözme becerilerine sahip, düşük düzeyde risk almaya özen gösteren, geri dönütleri izleyebilen ve sorumluluk duygusuna sahip bireyler olarak, ancak başarılı olma ihtiyacının yüksek olduğu toplumlarda kendilerini gerçekleştirebilmektedirler (Harris vd., 2009: 409).

McClelland (1961) tarafından söz konusu edilen bu belirlemeler doğrultusunda; 1960 ve 1970'li yıllar itibariyle, girişimcilik literatüründe davranış bilimleri kapsamında ve girişimcilerin kişisel özelliklerinin ön planda tutulduğu çalışmaların öne çıktığı görülmektedir. Bu çalışmalarda da özellikle; McClelland'ın (1961), girişimcilerin para kazanma motivasyonu ile değil, başarılı olma motivasyonu ile hareket ettiklerine yönelik düşüncelerinin temel alınması söz konusudur (Baumol, 1968: 23).

McClelland (1961), girişimcilerin özellikleri ile ilgili aşağıda verilen belirlemelerde bulunmaktadır (Ardichvili vd., 2003: 110).

- **Başarılı olma Güdüsü**

Girişimciler, başarılı olma güdüsüne sahip bireylerdir. Bu bağlamda da başarılı olma güdüsü, girişimcilik faaliyetleri ile ilişkilendirilen en yaygın özellikler arasında değerlendirilmektedir.

- **Risk Almaya Eğilimli Olma**

Girişimciler, risk almaya eğilimli bireylerdir. Konu ile ilgili çalışmalar doğrultusunda da, girişimcilerin risk alan ve risk taşıyan bireyler olduğu belirlenmiştir.

- **Kontrol Hakkı**

Kontrol hakkı; bireylerin hedeflerini kendi çabalarıyla mı, yoksa kontrol edemedikleri dış etmenlerin etkisi ile mi başardıklarının belirlenmesi ile ilgilidir. Bu bağlamda girişimciler, kontrol edemedikleri dış etmenlerin etkisi ile değil, bilakis kendi çabaları ile hedeflerine ulaşmaktadırlar.

- **Aşırı İyimserlik**

Girişimciler, aşırı iyimser bireylerdir. Aşırı iyimser olmaları dolayısıyla da başarılı olma yolunda çok daha hızlı ilerleyebilmektedirler.

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar; bireylerin davranışlarının, doğuştan getirilen birtakım nitelikler doğrultusunda en iyi şekilde açıklanabileceğini savunarak psikanalitik merkezli anlayışa da atıfta bulunmaktadırlar. Bu

bağlamda psikanalitik merkezli anlayışa göre, bireylerin doğuştan getirdiği nitelikler yaşamın ilk dönemlerinde şekillenmeye başlamakta ve genel olarak bireylerin tüm yaşamlarını etkilemektedir (Alpkan vd., 2002: 242).

Söz konusu edilen psikanalitik merkezli anlayışın en önemli temsilcisi, Ketz de Vries (1977) olarak kabul edilmektedir. Vries (1977), “Entrepreneurial Personality (Girişimsel Kişilik)” adlı eserinde; girişimsel davranışlara yönelik temel özelliklerin, gençlik döneminin ilk yıllarında edinilen deneyimler doğrultusunda şekillendiğini belirtmektedir. Vries (1977) bu bağlamda; bireyin mutsuz bir aile yaşantısı içerisinde olmasının ve çeşitli psiko – sosyal problemler yaşamasının, gençlik döneminin ilk yıllarında girişimciliğe yönelik temel nitelikleri kazanmasında etkili olduğunu savunmaktadır. Zira Vries’e (1977) göre, maruz kaldığı bu yaşantılar dolayısıyla bireyler; normal ölçütler doğrultusunda düşünmenin dışında yer alarak, buna yönelik kişilik özellikleri kazanmakta ve kurumsallaşmış bir sosyal çevrede yer edinemediği için, kendisine özgü sosyal çevre yaratma isteği duymaya başlamaktadır. Aynı zamanda bireyler, otoriteyi kabul etmedikleri için başkaları ile çalışmak istememekte ve kendilerine özgü bir çalışma alanı oluşturmak istemektedirler (Gorski ve Young, 2002: 466).

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar; psikanalitik merkezli anlayış kapsamında, hem girişimcinin kim olduğunu tanımlamışlar hem de girişimcilerde bulunan liderlik özelliklerini belirlemeye yönelik çalışmalarda bulunmuşlardır (Morrison, 2000: 63). Bu çalışmalar doğrultusunda girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar; girişimcilerin oldukça heterojen bir insan grubu olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirtmekte ve hem kendi içlerinde hem de diğer liderler içerisinde ayrı ayrı sınıflandırılmaları gerektiğini savunmaktadırlar (Altınay ve Altınay, 2008: 27). Bu kapsamda da; büyük işletmelerdeki yöneticiler ile girişimciler arasındaki farklı kişilik ve liderlik özelliklerini inceleyen Orvis Collins, David Moore ve Darab Unwalla (1964) gibi konu ile ilgili önemli kabul edilen isimlerin çalışmaları ön plana çıkmaktadır (Barrow, 2004: 78). Norman Smith (1967) de konu kapsamında, girişimciliğin sınıflandırılmasına yönelik çalışmalarda bulunmuştur (Koh, 1996: 15).

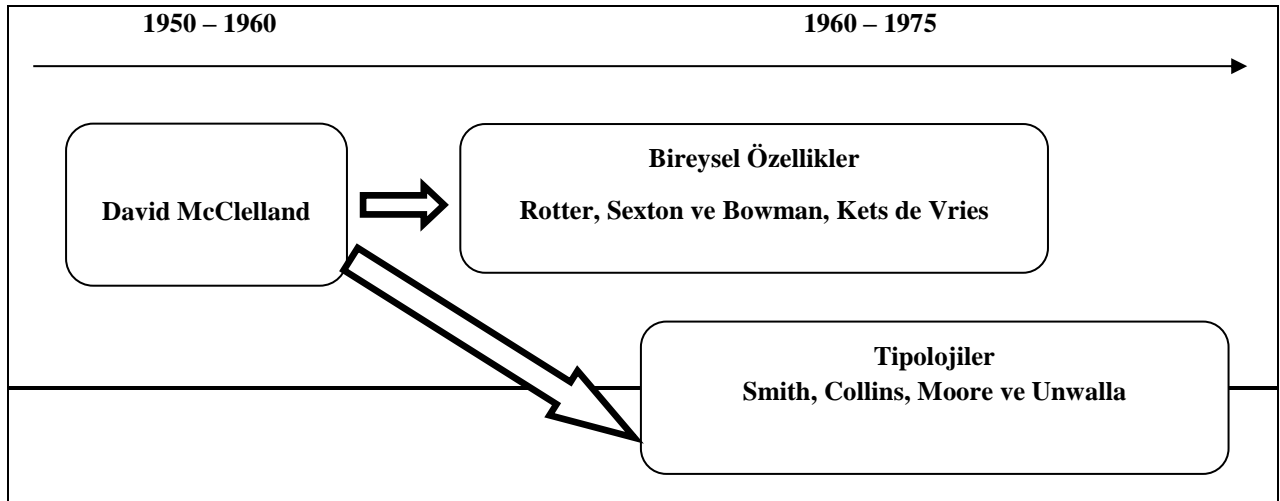
W. Lloyd Warner ve Norman H. Martin (1959) de “Endüstriyel İnsan” adlı eserlerinde; başarılı girişimciler ile başarılı yöneticilerin özelliklerinin karşılaştırılması ile ilgili belirlemelerini ortaya koymuşlar ve Collins, Moore ve Unwalla (1964) tarafından gerçekleştirilen çalışmalara katkı sağlayacak nitelikte, başarılı girişimcilerde bulgularanan liderlik özelliklerini belirlemişlerdir (Becherer ve Maurer, 1999: 116).

Warner ve Martin (1959) çalışmaları kapsamında ayrıca; akademisyenlerin, yöneticilerin ve girişimcilerin, otorite ve sosyal becerilere ne denli ihtiyaç duyduklarına ilişkin görüş farklılıklarını belirlemeyi amaçlamışlardır. Buna yönelik olarak da Warner ve Martin (1959); yöneticilerin ve akademisyenlerin, daha çok sisteme uyum sağlama ve hiyerarşi içerisinde kariyerlerini geliştirme amacı taşıdıklarını ve girişimcilerin de, kendilerini sistemin mahkûmu olmaktan çıkarmayı ve bir anlamda da zincirlerini kırmayı amaçladıklarını belirlemişlerdir (Shaw vd., 2005: 395).

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçılar arasında, girişimcilerin sınıflandırılmasına yönelik en bilindik çalışma Smith (1967) tarafından yapılmıştır. Smith (1967) “The Entrepreneur and His Firm (Girişimci ve Şirketi)” başlıklı çalışmasında, “çalışan girişimci” ve “fırsatçı girişimci” ayrımını ortaya koymuştur. Smith (1967) çalışan girişimcileri; sınırlı bir alanda uzmanlaşmış, esnek olmayan ve hem geçmişe hem de şimdiki zamana odaklanan girişimciler olarak ifade etmekle birlikte, bu girişimcinin birbirinin yansıması olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir (Hansemark, 2000: 636).

Çalışmalarında ayrıca, girişimci türü ile yarattığı işletme türü ile ilgili belirlemelerde bulunmayı da amaçlamıştır. Bu bağlamda, çalışan girişimci grubunda bulunan bireylerin; müşteri grubunu ya da hedef kitlesini değiştirme konusunda katı olduklarını, ürün yelpazelerini sınırlı tuttuklarını, üretim ekipmanlarını işletmede konumlandıklarını ve yerel pazarlarda yer almayı tercih ettiklerini belirlemiştir. Fırsatçı girişimcilerin ise, daha çok farklı koşullara uyum sağlayabilen işletmeler kurma eğilimi gösterdikleri belirlenmiştir. Girişimcilerin farklı yapıya sahip olmak doğrultusunda, farklı nitelikleri ön planda tuttuklarını ve farklı özelliklere odaklandıklarını savunmuştur (Stormer vd., 1999: 48).

“Girişimcilik ve Davranış Bilimleri Arasındaki İlişkiyi Öne Çıkaran İktisatçılar” ile ilgili belirlemeler Şekil 5’te yer almaktadır.



Şekil 5. Girişimcilik ve Davranış Bilimleri Arasındaki İlişkiyi Öne Çıkaran Bakış Açısı

Kaynak: Topkaya, 2013: 45.

Şekil 5’te görüldüğü üzere; girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçıların konu ile ilgili çalışmaları, 1950 yılında David McClelland ile başlamış ve 1960 – 1975 yılları arasını kapsayan döneme dek devam etmiştir. Bu kapsamda; “Bireysel Özellikler” ile ilgili çalışma yapan isimler arasında Rotter, Sexton ve Bowman, Kets de Vries ön plana çıkmaktayken, “Tipolojiler” ile ilgili olarak da Smith, Collins, Moore ve Unwalla çalışmalarda buldukları görülmektedir(Zhao vd.,2010:383).

Girişimcilik ve davranış bilimleri arasındaki ilişkiyi öne çıkaran iktisatçıların çalışmaları doğrultusunda, zaman içerisinde girişimcilere ve girişimciliğe ilişkin belirlenen spesifik özelliklerin çok daha kapsamlı ifade edilmeye başlandığı görülmektedir. Buna yönelik olarak da; özellikle başarılı olma motivasyonuna sahip olunması, önemli bir girişimsel özellik olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Bununla birlikte konu ile ilgili araştırmalarda, belirli bir kişilik özelliği ile girişimsel özellik arasında direkt bağlantı kurmanın zorluğu üzerinde durulmuştur. Araştırmacılara yöneltilen eleştirilerde de; araştırmaların kapsamının ve metodolojisinin, kişilik özellikleri ile girişimsel özellikler arasında birebir ilişki kurmak için yetersiz olduğuna vurguda bulunulmuştur (Zhao vd., 2010: 383).

Aynı şekilde eleştiriler kapsamında; birçok işletmenin tek bir birey tarafından değil, bilakis bir ekip ya da takım tarafından kurulmuş olması dolayısıyla, girişimcilik özelliklerinin de tek bir bireye atfedilmesinin doğru olmayacağı belirlenmesinde bulunulmuştur. Buna karşın günümüz itibariyle; kapsam ve metodoloji ile ilgili eksikliklerin giderilmesi doğrultusunda, günümüz itibariyle kişilik özellikleri ve girişimsel özellikler arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik çalışmaların devam ettirildiği görülmektedir. Buna yönelik olarak daha karmaşık modeller kurulmakta ve kişilik özellikleri ile girişimsel özellikler arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik yürütülen çalışmalar, hata payının en aza indirilmesine özen gösterilmektedir (Zhao ve Seibert, 2006: 262).

2.4.4. Girişimciliğin İstihdam ve Ekonomik Büyümeyi Sağladığını Savunan Bakış Açısı

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar; sanayileşmenin ve ekonomik kalkınmanın yığın üretime dayandığını ve büyük şirketlerin, üstün verimliliğe sahip ve teknolojik gelişmenin arkasındaki en önemli itici güç olarak

görülmesi gerektiğini varsaymaktadır. Bu bağlamda girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar; büyük ölçekli üretime ve güçlü kolektif birleşimlere endeksli bir ekonomik ve sosyal düzenin, ekonomik kalkınmayı beraberinde getireceğini belirtmektedirler (Salinger ve Galbraith, 2002: 18).

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar arasında Kenneth Galbraith (1991), en önemli isimlerden biri olarak kabul edilmektedir. Galbraith (1991: 42); “American Capitalism (Amerikan Kapitalizmi) (1956)” ve “New Industrial State (Yeni Sanayi Devleti) (1967)” adlı eserlerinde, büyük işletmelerin merkezde olduğu bir ekonomi politikası için gerekçeler belirlemiş ve model önerisinde bulunmuştur. Bu belirlemelerini Galbraith (1991: 43); yenilikçi aktivitelerin ve özellikle de ürünlerde ve üretim süreçlerinde söz konusu edilebilecek gelişmelerin, büyük işletmelerin yapısı içerisinde gerçekleştirilebileceği savunusu ile temellendirmiştir.

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar arasında, Douglass North (1973) da “The Rise of the Western World (Batı Dünyasının Yükselişi)” adlı eseri ile önemli bir isim olarak kabul edilmektedir. North (1973) çalışmasında, ekonomik kalkınma sürecinde girişimcilerin çok önemli bir role sahip olmadıklarını ve bu nedenle de girişimciler ile ilgili çok kapsamlı bir çalışma gerçekleştirmediğini belirtmiştir (Özveren, 2007: 21).

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçıların görüşlerine karşın; özellikle 1970’li yıllar itibariyle dünya ekonomisinde görülmeye başlanan çalkantılar doğrultusunda, büyük işletmeler tarafından ortaya konulan sistemlerin her zaman ekonomik kalkınmayı desteklemediğine yönelik ilk sinyaller alınmaya başlanmıştır. Zira dönem kapsamında, birçok büyük işletme ciddi ekonomik problemler yaşamaya başlamış ve bu çerçevede de ekonomik faaliyetler, büyük işletmelerden küçük işletmelere yöneltilmiştir (Dunn ve Pressman, 2005: 163).

1970’li yıllarda dünya ekonomisinde söz konusu olan olumsuzluklar doğrultusunda, ekonomik faaliyetlerin büyük işletmelerden küçük işletmelere yöneltilmesi ile ilgili aşağıda verilen iki gerekçe önemli kabul edilmektedir (Dunn ve Pressman, 2007: 181);

- Dünya ekonomisinde söz konusu olan olumsuzluklar doğrultusunda; küresel rekabetin yoğunlaşması, ekonomik belirsizlik derecesinin günden güne artması ve piyasaların parçalanmaya başlaması ile birlikte, dünya ekonomisinin yapısında temel bir değişim yaşanması gündeme gelmiş ve bu kapsamda ekonomik yapı, büyük işletmelerden küçük işletmelere yönelmiştir.

- Teknolojik gelişmelerin özelliklerinde değişiklikler görülmeye başlanması ile birlikte, bu gelişmeleri işletmelerine yansıtan küçük işletmelerin önem kazanması gündeme gelmiş ve bu kapsamda ekonomik yapı, büyük işletmelerden küçük işletmelere yönelmiştir.

Teknolojik gelişmelerin özelliklerinde değişimler görülmesi ile birlikte; ekonomik yapının bu değişimleri işletmelerine uygulayan küçük işletmelere yönelmesinin temelinde, özellikle 1970’li ve 1980’li yıllar itibariyle gündeme gelen ekonomik krizler doğrultusunda söz konusu olan teknolojik dalgaların neden olduğu belirtilmektedir. Bu teknolojik dalgaların ilki, bilgi teknolojilerinin gelişim göstermesi kapsamında söz konusu olmuşken; ikincisi de, biyoteknoloji alanında yaşanmıştır (Wang ve Morrell, 2015: 2649).

Sonuç olarak bu iki teknolojik dalga; yeni çalışma alanlarının ortaya çıkmasını sağlamış ve yenilikçilik, girişimcilik, endüstriyel dinamikler ve istihdam yaratma konuları, ülkelerin siyasi ve ekonomik politikalarının belirlenmesi sürecinde en önemli konular olarak görülmeye başlanmıştır. Buna yönelik olarak da; girişimcilerin ve küçük işletmelerin desteklenmesine ve teşvik edilmesine yönelik yasal düzenlemeler yapılması gündeme gelmiş ve hatta 1980 – 1990 yılları arasını kapsayan dönem “Girişimcinin Çağı” olarak nitelendirilmiştir (Saygın, 2016: 47).

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar arasında; David Birch (1979) de, “The Job Generation Process (İş Üretimi Süreci)” adlı çalışması ile girişimcilerin istihdam sağlayan bir iş süreci içerisinde yer almalarını incelemiştir. Birch’e (1979) göre; istihdam sağlayan bir girişim faaliyetinde bulunulabilmesi için, öncelikli olarak yeterli boylamsal veri elde edilmesi önemsenmelidir. Buna yönelik çalışmaları kapsamında Birch (1979); kredi derecelendirme kuruluşu “Dun & Bradstreet” tarafından yayımlanan ve ABD için 1969 – 1972, 1972 – 1974 ve 1974 – 1976 yılları arasını kapsayan dönemlere ilişkin 12 milyon boylamsal veri setini inceleyerek bütünsel sete dönüştürmüştür (Gregoire vd., 2011: 1445).

Büyük işletmeler ile küçük işletmelerin istihdam yaratma açısından farklılık gösterip göstermediğinin incelendiği çalışmaları sonucunda Birch (1979), ABD’de söz konusu edilen dönemler için aşağıda yer alan belirlemelerde bulunmuştur (Kurtuldu, 2014: 51).

- Tüm istihdamın % 60’ı, 20 ve daha az çalışana sahip bağımsız küçük işletmeler tarafından yaratılmaktadır. Bununla birlikte, küçük işletmelerin faaliyete geçmelerinin dört yıl sonrasında istihdam yaratma potansiyellerinde düşüş yaşanmaktadır.

- 500’den fazla çalışanı olan büyük işletmelerin istihdam yaratma potansiyelleri % 15’in altındadır.

Birch (1979) tarafından ortaya konulan bu belirlemeler, ekonomik kalkınma sürecinde küçük işletmelerin ne denli önemli olduğunu göstermesi ve değerlendirmeye alınması açısından önemli kabul edilmektedir. Neticesinde Birch’in (1979) çalışmalarından elde ettiği bulgular, daha sonraki dönemlerde gerçekleştirilen birçok araştırma ile de doğrulanmıştır (Kurtuldu, 2014: 52).

Birch’in (1979) çalışmaları, aynı zamanda Giacomo Becattini (1979) ve Sebastiano Brusco (2002) tarafından formüle edilen “endüstriyel bölge” kavramına da temel oluşturmuştur (Audretsch, 2012: 758). Endüstriyel bölge tanımlaması; küçük işletme kümelerinin, hem birbirleriyle hem de toplumla ilişkilerindeki bütünleşmelerini ifade etmeye yönelik kullanılmaktadır. Bu şekilde de Becattini (1979) ve Brusco (2002); endüstriyel bölge kavramının, iktisadi olmayan sosyo – bölgesel boyutunu ön plana çıkarmışlardır (Lau ve diğerleri, 2012: 676). Becattini (1979) ve Brusco (2002) sanayi bölgeleri üzerine yürüttükleri çalışmaları kapsamında da; bölgesel kalkınma sürecinde küçük işletmelerin önemli olduğunu belirlemişler ve küçük işletmelerin gelişmesinde yeniliklerin, bölgeleri öğrenmenin ve algıların önemine vurgu yapmışlardır (Berglann vd., 2011: 183).

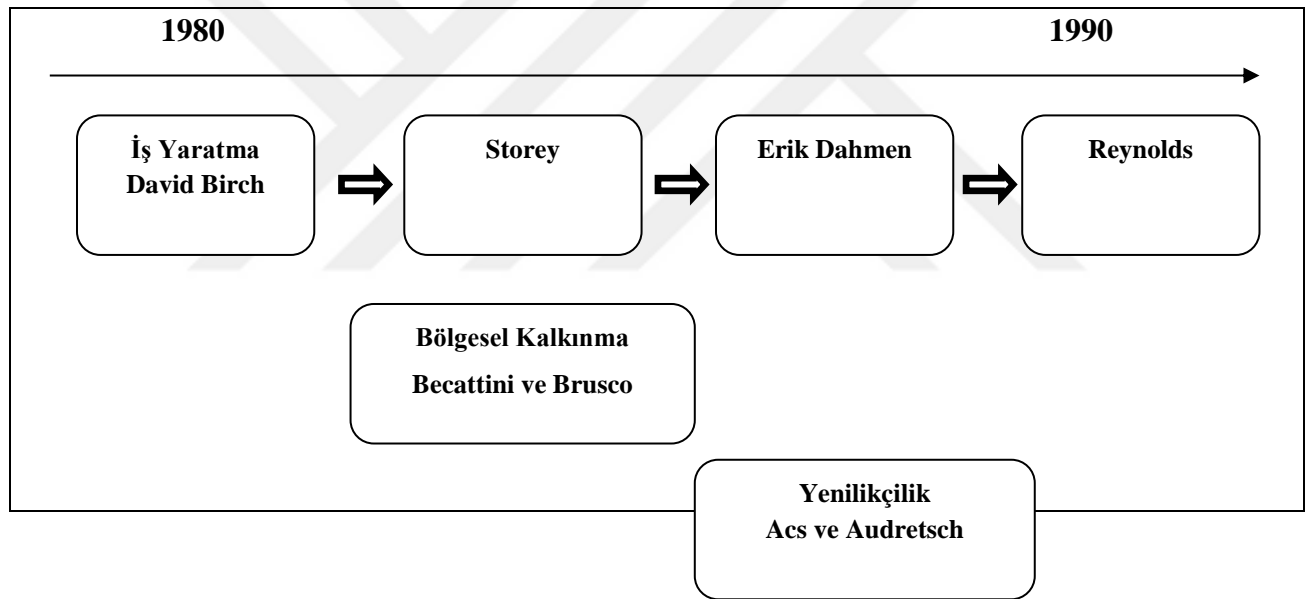
Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılara göre; endüstriyel kümelenmeler, küçük işletmelerin üretim faaliyetlerinde birtakım avantajlar sağlaması bakımından tercih edilmelidir. Zira endüstriyel kümelenmeler; zamanla gelişerek küçük işletmelerin merkezi olma niteliğini kazandığından, genel olarak küçük işletmelerin üretim modelinde uzmanlaşmalarına katkıda bulunmaktadır. Bu şekilde de endüstriyel kümelenmeler sayesinde küçük işletmeler, büyük işletmeler tarafından oluşturulan tedarik zincirinin bir halkası olabilmektedirler (Audretsch vd., 2012: 383).

Birch (1979) tarafından söz konusu edilen belirlemeler, Zoltan Acs’in (1984) “The Changing Structure of the US Economy: Lessons from the US Steel Industry (ABD Ekonomisinin Değişen Yapısı: Amerikan Çelik Endüstrisinden Dersler)” adlı çalışmasına da kaynaklık etmiştir. Bu çalışmasında Acs (1984); küçük işletmelerin, kendilerinden daha büyük işletmelerin verimsiz bir kopyaları olarak değerlendirilmesi yaklaşımının doğru olmadığı belirlemesinde bulunmuştur. Bu bağlamda Acs (1984); küçük işletmelerin, değişim ajanları olarak ekonomik yapıda yenilikçi bir role sahip olduklarını belirtmiştir (Acs vd., 1994: 337).

Acs ve Audretsch (1987: 568) de ABD çelik sanayi kapsamında gerçekleştirdikleri çalışmaları kapsamında; küçük işletmelerin, büyük yenilikçilik avantajları sağladıklarını belirlemişler ve ekonomik yaşamda yenilikçilik sağlanması ile teknolojik değişimler konusunda küçük işletmelerin önemli rol üstlendiklerini bulgulamışlardır.

Roy Thurik (1999: 33) de, dönemsel analizleri ve ulusal istatistik verilerine dayandırdığı konu ile ilgili çalışmaları kapsamında; küçük işletmeler, girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamıştır. Çalışmaları sonucunda Thurik (1999: 36); küçük işletme ve girişimci sayısı ile ekonomik büyüme arasında, ülkeler arasında farklılıklar olduğunu belirlemiştir. Bununla birlikte Thurik (1999: 45); her ülkede, yeniden yapılanma sürecinin dışında ya da gerisinde kalan küçük işletmelerin, makroekonomik büyüme kaybı yaşadıklarını bulgulamıştır.

“Girişimciliğin İstihdam ve Ekonomik Büyüme Sağladığını Savunan İktisatçılar” ile ilgili belirlemeler Şekil 6’da yer almaktadır.



Şekil 6. Girişimciliğin İstihdam ve Ekonomik Büyüme Sağladığını Savunan Bakış Açısı

Kaynak: Topkaya, 2013: 50.

Şekil 6’da görüldüğü üzere, girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyüme sağladığını savunan iktisatçıların çalışmaları; 1980’li yıllardan önce, girişimciliğin iş yaratma sürecinden ibaret olduğunu savunan David Birch (1979) ile başlamıştır. Birch’in (1979) iktisat alanında çağdaş girişimcilik anlayışı olarak değerlendirilen çalışmalarının ardından ise, Becattini ve Brusco’nun bölgesel kalkınma ile ilgili çalışmaları gündeme gelmiştir. Acs ve Audretsch’in

yenilikçilik ile ilgili çalışmaları da, yine girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçıların çalışmaları arasında önemli kabul edilmektedir.

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçıların çalışmalarının; 1990'lı yıllardan sonra, küçük ve orta büyüklükteki (KOBİ) işletmeler ile girişimcilik faaliyetlerinin ekonomideki artan payı ve önemi üzerine yoğunlaşmaya başladığı görülmektedir. Bu dönem itibariyle girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılar, girişimsel faaliyetlerin iktisadi gelişmedeki hayati rolü ve önemi üzerinde belirlemelerde bulunmaya yönelik çalışmalarda bulunmaya başlamışlar ve aynı zamanda da, yeni işletme kurulmasının orta ve uzun dönemde istihdam artışı üzerindeki etkilerini incelemişlerdir (Seshadri ve Tripathy, 2006: 19).

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçıların; söz konusu edilen bu çalışmalarla birlikte, işletme sahipliği ve işsizliğin nedenselliğinin dinamik yapısı ile ilgili de çalışmalarda buldukları görülmektedir. “Mesleki Tercih Modelleri” kapsamında temellendirilen bu çalışmalar kapsamında; işsizlik oranlarındaki artışın yeni bir işe başlama aktivitelerini artırdığı ve yeni bir işletme kurma oranlarındaki düşüşün de, işsizlik oranlarının yükselmesine neden olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte çalışmalar kapsamında; düşük işletme kurma oranlarına sahip ülkelerde, düşük ekonomik büyüme düzeylerinin ve yüksek işsizlik oranlarının görüldüğü bulgulanmıştır (Louca, 2014: 1445).

Girişimciliğin istihdam ve ekonomik büyümeyi sağladığını savunan iktisatçılara göre; yeni işletme kurulması ile istihdam oranları ya da işsizlik oranlarının düşürülmesi arasında bir ilişki bulunmasına karşın, yeni kurulan işletmelerin istihdam payları oldukça düşük düzeyde gerçekleşmektedir. Bu nedenle de yeni kurulan işletmeler; ekonomik yapı içerisinde istihdamın büyümesini sağlamaya, direkt olarak düşük düzeyde katkı sağlamaktadırlar. Aynı şekilde işsiz olan bireyler; genel olarak yeni bir işletme kurma ve bu işletmenin devamlılığını sağlama konusunda girişimsel yeteneklerini artırmaya yönelik çaba sarf etmeyen bireyler olarak değerlendirilmeleri gerektiğinden, yeni girişimsel faaliyetlerin gelecekteki işsizlik oranlarını tamamıyla düşüreceğinin düşünülmesi gerçekçi olmayacaktır (Jain ve Ali,2012: 89).

2.5. Başarılı Bir Girişimcilik İçin Kişisel Faktörler

Başarılı bir girişimci olunabilmesi için birçok başka kişisel ve sosyal faktör söz konusu edilebilmekle birlikte, girişimcilerin özellikle pazardaki fırsatları iş fikrine dönüştürebilecek ve bu doğrultuda üretim yapabilecek nitelikte olmaları gerektiği

belirtilmektedir. Bu bağlamda ise girişimcilerde bulunması gereken üç temel özellik; belirli bir misyona, vizyona ve motive olmaya yönelik hırsla sahip olmak olarak ifade edilmektedir. Bu üç temel özellik kapsamında da girişimcilerin; başkaları tarafından görülmeyen iş fırsatlarını görmeleri, gördükleri fırsatları sahip oldukları misyon, vizyon ve hırs doğrultusunda değerlendirmeye çalışmaları, başarmaya yönelik motivasyona sahip olmaları ve rekabetçi bir yapıda olmaları beklenmektedir (Bozkurt ve Alpaslan, 2013: 11 – 12).

Konu ile ilgili araştırmalar doğrultusunda da, başarılı girişimcilerin diğer bireylerden ayrılımlarını sağlayan birtakım temel karakteristikler ve kişilik özellikleri belirlendiği görülmektedir. Bu çerçevede Bozgeyik (2005: 77 – 78) tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda başarılı girişimcilerin sahip olmaları gereken kişilik özellikleri; yüksek düzeyde başarılı olma motivasyonuna sahip olunması, yaratıcılığa önem verilmesi, bağımsız hareket edebilme yeteneği, risk almaya eğilimli olma, azimli ve bağımsız hareket edebilme becerisine sahip olma şeklinde ifade edilmektedir.

Döm,(2006:27–28)tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda başarılı girişimcilerin sahip olmaları gereken kişilik özellikleri; özgüvene sahip olma, iç yönelimli hareket edebilme, güvenilirlik, diğer bireylere karşı duyarlı yaklaşılması ile birlikte gereken durumlarda sorgulayıcı ve şüpheli olabilme ve endişe duyabilme, hırslı olma ve çok fazla planlamaya ve organizasyona endeksli hareket etmeme olarak ifade edilmektedir.

Yıldız (2007) tarafından yapılan araştırma doğrultusunda, başarılı girişimcilerin sahip oldukları ortak kişilik özellikleri; iş ve görev bilincine sahip olma, liderlik vasfı taşıma, belirsizlikler karşısında sakin kalabilme, gözlem ve empati becerisine sahip olma, orta düzeyde risk almaya meyilli olma, objektif değerlendirmelerde bulunabilme ve bu kapsamdaki değerlendirmelerini uygulamaya koyabilme ve pratik zekâyâ sahip olma şeklinde ifade edilmiştir. Araştırması kapsamında Yıldız (2007) ayrıca; iyimserliğin, ikna yeteneğinin, azimli ve uzlaşmacı olmanın, sorun çözme becerisine sahip olunmasının, gerekli ve yeterli bilgi düzeyinde bulunulmasının ve hesabını bilen yaklaşımlar sergilenmesinin girişimcilik için önemli olduğunu belirlemiştir.

Bozkurt ve Alpaslan (2013) tarafından yapılan araştırma kapsamında girişimcilerin sahip olmaları gereken temel kişilik özellikleri; dürüstlük, ticari ahlak, özgüven, risk üstlenebilme, yaratıcılık, bağımsız karar alma becerisine sahip olma, sosyal ilişkilerde başarılı olma, tutarlı ve ilkeli hareket edebilme ve fırsatları görebilme olarak ifade edilmektedir. Bozkurt ve Alpaslan (2013) ayrıca, farklı araştırmalar doğrultusunda derledikleri başarılı girişimcilerin kişilik özelliklerini; değişim odaklı ve yenilikçi olma, problemleri kolayca

çözebilme, fırsatlara odaklanma, gelişmiş iletişim becerisine sahip olma, proaktif hareket edebilme, duygusal zekâyâ sahip olma ve kararlarında ısrarcı olabilme şeklinde ifade etmektedirler.

Hisrich ve Peters (2001) tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda başarılı girişimcilerin sahip olmaları gereken temel beceriler; “Teknik Beceriler”, “Yönetmel Beceriler” ve “Bireysel Beceriler” kapsamında ifade edilmektedir (Aktaran: Sönmez ve Toksoy, 2014: 44).

Hisrich ve Peters (2001); “Girişimcinin Özellikleri” kapsamında “Teknik Becerileri”, “Yönetmel Becerileri” ve “Bireysel Becerileri” Tablo 2’de verildiği şekilde ifade etmektedir.

Tablo 2. Girişimcinin Özellikleri

TEKNİK BECERİLER	YÖNETSEL BECERİLER	BİREYSEL BECERİLER
Sözlü İletişim Becerisi	Amaçları Belirleyebilme Becerisi	İçsel Denetim Becerisi
Çevresel Gözlem Becerisi	Karar Verme Becerisi	
Teknik Yönetim Bilgisi	İnsan İlişkilerini Yönetebilme Becerisi	Risk Alma Becerisi
Teknoloji Yönetimi Becerisi	Pazarlama Yönetimi Becerisi	
Kişilerarası İlişki Becerisi	Finans Yönetimi Becerisi	Yenilik Yapma Becerisi
Dinleyici Olma Becerisi	Muhasebe Yönetimi Becerisi	
Örgütlenme	Yönetim – Yönetim Geliştirme Becerisi	Değişimi Yönetme Becerisi
Organizasyon Yapabilme Becerisi	Denetim Becerisi	
Yönetim Türünü Belirleyebilme Becerisi	Sorun Çözme Becerisi	Kararlı Olma Becerisi
Takım Oyuncusu Olma Becerisi	Girişim Becerisi	Vizyon Oluşturma Becerisi

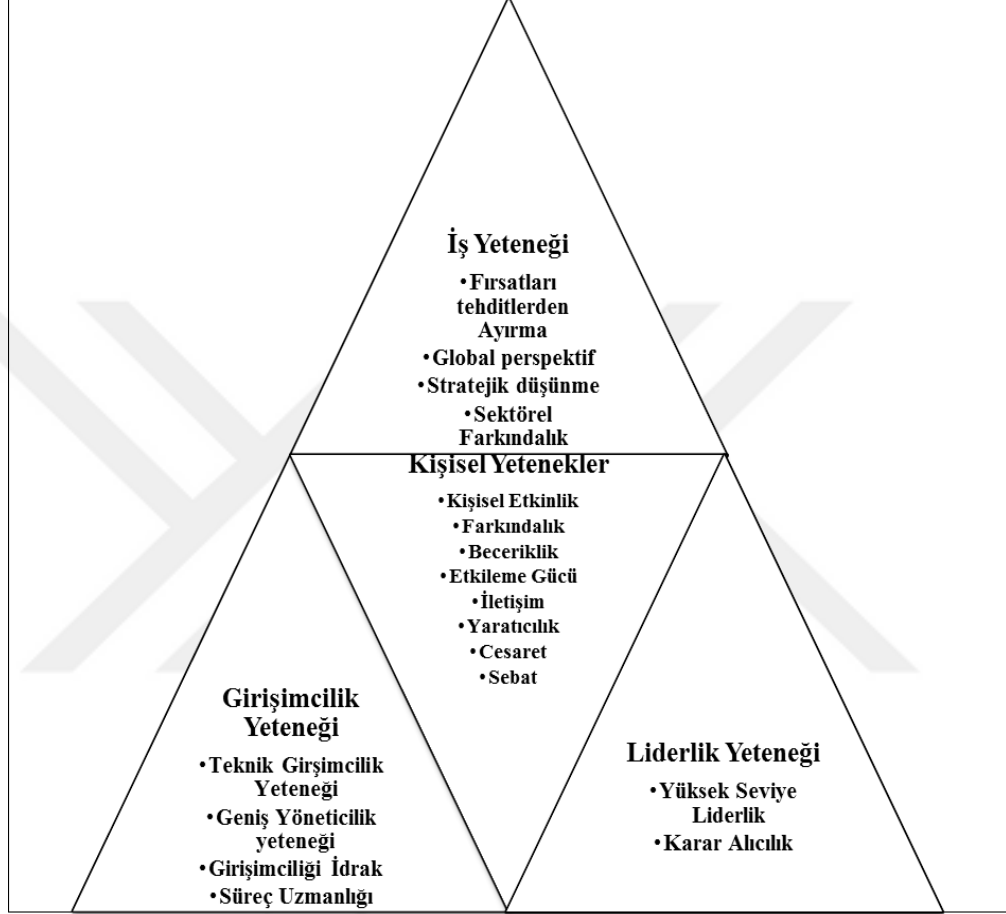
Kaynak: Sönmez ve Toksoy, 2014: 44.

Robinson (2014) tarafından da, “Beş Önemli Karakter Özelliği ve Girişim Durumu” başlıklı 23 çalışmadan derlenen bilgiler doğrultusunda başarılı girişimcilerin kişilik özellikleri; kurumsal yöneticilerden daha hoşgörülü olma, açık görüşlü olma, deneyim, inovasyon becerisine sahip olma, merak duygusu taşıma, dürüstlük, disiplin, yüksek motivasyon düzeyine sahip olma ve vicdanlılık olarak ifade edilmiştir. Robinson (2014), araştırmalardan derlediği bilgiler kapsamında girişimcilerin ortak karakteristik özelliklerini aşağıda verilen yedi başlık altında toplamakta ve açıklamaktadır;

1. Tutkulu Olma
2. Belirsizliklere Karşı Hoşgörülü Yaklaşma
3. Vizyon Sahibi Olma
4. Kendine İnanma ve Güvenme
5. Azimli Olma

6. Esnek Davranabilme ve
7. Yeniliklere Açık Olmadır.

Sönmez ve Toksoy (2014: 44) tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda girişimcilerin sahip olmaları gereken dört temel yetenek ve bu yetenekler kapsamında söz konusu edilen kişilik özellikleri de Şekil 6’da verildiği kapsamda ifade edilmektedir.



Şekil 7. Girişimcilikte Dört Temel Yetenek

Kaynak: Sönmez ve Toksoy, 2014: 44.

Şekil 7’de görüldüğü üzere, Sönmez ve Toksoy (2014: 44) tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda girişimciliğe ilişkin dört temel yetenek; “İş Yeteneği (stratejik düşünme, global perspektif, fırsatları tehditlerden ayırma ve sektörel farkındalık)”, “Kişisel Yetenekler (kişisel etkinlik, farkındalık, beceriklilik, etkileme gücü, iletişim, yaratıcılık, cesaret ve sebat)”, “Liderlik Yeteneği (yüksek seviyede liderlik ve karar alıcılık)” ve “Girişimcilik Yeteneği (teknik girişimcilik yeteneği, geniş yöneticilik yeteneği, girişimciliği idrak ve süreç uzmanlığı)” şeklinde ifade edilmektedir.

Sonuç olarak, söz konusu edilen belirlemeler doğrultusunda başarılı bir girişimciye bulunması gereken kişilik özellikleri; başarılı olma motivasyonu taşıma, takım çalışmasına yatkın olma, takım üyelerine güvenebilme ve takım üyelerini yönetebilme, takım üyelerinin eksikliklerini görebilme ve gidermeye yönelik tedbirler alabilme, risk alabilme, araştırmacı olma, zor çalışma koşullarına dayanıklı olma ve sabır olarak ifade edilebilir.

2.6. Girişimcilerin Başarısızlık Nedenleri

Girişimcilik eyleminin sonucu olarak kurulan işletmeler, ülke ekonomilerinin en önemli değerleridir. Zira bu işletmeler, ekonomiler için canlı bir organizmayı oluşturan hücreler gibi iş görmektedirler. Aynı şekilde bu işletmeler, genel olarak başkalarının ihtiyaçlarını karşılarken; kurucularına, sahiplerine ve/veya paydaşlarına kâr sağlamaktadır. Buna yönelik olarak da işletmelerin; kuruluş şekillerinde, hukuki yapılanmalarında, hacimlerinin belirlenmesinde ve etkinliklerinin tespit edilmesinde, başarılı olmalarının sağlanmasına yönelik hareket edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Girişim sonucu ortaya çıkan işletmelerin; özel anlamda hissedarlarına, çalışanlarına, tedarikçilerine ve müşterilerine ve genel anlamda da devlete olmak üzere, tüm iç ve dış paydaşlarına ve çıkar gruplarına karşı duyarlı olması, bir sosyal sorumluluk anlayışı olarak ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle de girişim faaliyetlerinin başarısız olmaları ve bu doğrultuda işletmelerin kapanması, söz konusu edilen tüm paydaşlar için önemli sorunlar yaşanmasını beraberinde getirmiş olacaktır (Koçel, 2011: 475).

Girişimcilerin belirsiz, çalkantılı ve kaos içeren bir ekonomik çevre içerisinde yer almaları, başarısız olmalarına neden olan en önemli nedenlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Zira bu niteliklere sahip bir ekonomik çevre, girişimleri başarısız kılacak belirsizlikler ve riskler içermektedir. Bu belirsizlikler ve riskler ise; iç ve dış çevresel etmenlerin değişmesinden, siyasi istikrarsızlıklardan, sosyal beklentilerin değişikliğe uğramasından ve/veya ekonomik krizlerden kaynaklanabilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2007: 29). Bu doğrultuda da, olumlu beklentilerle ve büyük umutlar yüklenerek kurulan birçok girişim, kısa süre içerisinde hareket ve değişim yeteneğini kaybedebilmekte ve başarısız olabilmektedir.

Girişimcilik faaliyetlerinin başarısı, işletmeyi aynı zamanda bir sonraki kuşağa miras bırakma düşüncesi dolayısıyla önem taşımaktadır. Bu bağlamda genel olarak her girişimci, işletmesinin büyümesini ve güçlenmesini ve o doğrultuda da kendisinden sonraki kuşaklar tarafından devam ettirilmesini arzular. Ancak girişimcilerin sahip oldukları bu ideal; işletmelerin karşılaştıkları çevresel riskler ve belirsizlikler ve bilgi eksikliğinden kaynaklanan

yanlış karar ve uygulamalar ile başarısızlığa uğrayan ve varyetlerini devam ettiremeyen işletmeler için söz konusu olamamaktadır (Van Praag ve Versloot, 2007: 353).

Söz konusu edilen bu ve benzeri nedenler, işletmelerin ömrünü kısaltabilmekte ve hatta varlığını tamamen ortadan kaldırmaktadır. Bir işletmenin ömrünü tamamlaması ise; bir başka işletme ya da girişim tarafından satın alınmasına, bir başka işletme ya da girişim ile birleşmesine ve o doğrultuda da bölünüp parçalanmasına, faaliyetlerine son vermesine ve kapanmasına neden olabilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2007: 30).

Bununla birlikte, 1000 yıldan fazla bir geçmişi olmasına karşın; çevresel değişimlere ve koşullara uyum sağlamak doğrultusunda değişim ve gelişim göstererek kendisini yenileyebilen ve varlığını günümüze dek devam ettirebilen başarılı girişim örneklerinden söz etmek de olası olabilmektedir. Bu bağlamda konu ile ilgili yapılan araştırmalar kapsamında da, dünyanın en eski girişimi olan Japonya menşeli “Kongo Gumi Şirketi”nin kuruluş tarihinin 578 yılına dek uzandığı görülmektedir. Aynı şekilde yine Japonya menşeli “Hoshi Şirketi” de, 718 yılında kurulmuş ve varlığını günümüzde de devam ettiren başarılı bir girişim örneği olarak değerlendirilmektedir. Zeytinyağı ve şarap üretimi yaşanan ve 1114 yılında Floransa’da kurulan İtalyan menşeli “Barone Ricasoli Şirketi” de, 40 kuşaktır ailenin girişimci bireyleri tarafından yönetilmesi bakımından önemli bir örnek olarak ele alınmaktadır (Demirkaya, 2010: 38 – 39).

Türkiye kapsamında değerlendirildiğinde ise; 1777 yılında Ali Muhittin Hacı Bekir tarafından kurulan “Hacı Bekir Şekerleme ve Lokum”, 1870 yılında kurulan “Vefa Bozacısı” ve 1871 yılında kurulan “Kurukahveci Mehmet Efendi”, faaliyetlerini halen sürdüren işletmeler olmak bakımından önem taşımaktadırlar. Aynı şekilde 1874 yılında kurulan “Sabuncakıs”, 1878 yılında kurulan “Komili”, 1889 yılında kurulan “Hacı Şakir” ve 1897 yılında kurulan “Konyalı Lokantası”, varlıklarını halen devam ettiren başarılı girişim örnekleri olarak önemli görülmektedirler (Demirkaya, 2010: 38 – 39).

Uzun yaşayan girişimlerin özellikleri göz önünde bulundurulduğunda, kuruluşlarının arka planında güçlü bir girişim desteği ve baskın girişimci kişilik özellikleri barındıran işletmelerin daha uzun süre varlıklarını devam ettirebildikleri görülmektedir. Bu kapsamda da bir vizyona ve gerçekleştirme amacını taşıdığı bir misyona sahip olan işletmeler, çok daha başarılı olabilmektedirler. Ancak işletmeler büyüdükçe, vizyon ve misyonlarının dışında hareket etmek durumunda kalabilmekte ve bu durum da neticesinde, işletmenin başarı durumuna direkt olarak yansiyabilmektedir (Nassif vd., 2010: 215).

Genel bir değerlendirme doğrultusunda, işletmelerin başarı olmasını sağlayan temel nedenler aşağıda verildiği gibi ifade edilebilmektedir.

- Dış dünyaya uyum sağlama yeteneğine sahip olan işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Wennekers ve Thurik, 1999: 29).
- Varyetlerini devam ettirdikleri süre içerisinde çevreye karşı daha duyarlı uygulamalar içerisinde yer alan işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Bozkurt, 2015: 189).
- Birbirlerine daha bağlı çalışanlara sahip işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Elçi, 2007: 35).
- İç ve dış paydaşları ile ilişkilerini sağlıklı bir şekilde yürütebilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Hafer, 2013: 69).
- Kendilerine özgü bir kimliğe sahip olan işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Turhan ve Taşseven, 2010: 131).
- Merkezi denetim uygulamalarına yer vermekle birlikte, hoşgörülü yaklaşımlar sergileyebilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Stel vd., 2005: 314).
- Sermayelerini tehlikeye atmayacak yaklaşımlar içerisinde bulunmaya özen gösteren işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Özkul ve Dulupçu, 2007: 90).
- Ekonomik, politik, sosyo – kültürel, demografik, yasal ve uluslararası değişimleri doğru analiz edebilen ve bu değişimlere daha kolay uyum sağlayabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Martin vd., 2010: 133).
- Rakiplerinin saldırılarına kolay ve hızlı yanıt verebilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Hasan ve Tucci, 2010: 1266).
- Yönetimsel değişimlere yer verebilen ve yeni eğilimlerin öncüsü olabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Erkocaoğlu ve Özgen, 2009: 205).
- Bilgi ve teknoloji sistemlerini etkin olarak kullanabilen ve kontrol altında tutabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Finkle, 2012: 865).
- Rakiplerini, müşterilerini, sektörü ve içerisinde yer alınan pazarı izleyebilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Hsu vd., 2014: 5469).
- Kendilerini sürekli değerlendiren ve bu kapsamda gerekli düzenlemeleri yapabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Küçük ve Kocaman, 2014: 39).
- Alanında en iyisi olma çabası içerisinde bulunulmasına karşın, temel yeteneklerini koruyabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Soriano ve Huarng, 2013: 1865).

- Tek sektöre bağı kalmayan, yatırımlarını çeşitlendiren ve yeni alanlara yatırım yapabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Turanlı ve Sarıdoğan, 2010: 67).
- Kamuoyu ve baskı grupları ile ilişkilerini sıcak tutabilen işletmeler daha başarılı olabilmektedir (Van De Ven ve Engleman, 2004: 49).

Bu belirmeler doğrultusunda girişimcileri başarısızlığa iten nedenler de, aşağıda yer alan alt başlıklar doğrultusunda incelenebilmektedir.

2.6.1. Uygun Ortamın Var Olmaması

Girişimcilik için uygun ortamın var olması; her şeyden önce girişim yapılacak alanda bir ihtiyaç ya da boşluk görülmesini, bu alanda bir fırsatın yakalanmasını ve iş olanağının değerlendirilmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda içerisinde yer alınacak alanda daha öncesinde bir başka girişim tarafından bu düzeyde ve kapsamda bir yatırım yapılmamış olması ya da girişimler tarafından yapılan mevcut yatırımların müşterilerin talep ve beklentilerini karşılamaması gibi hususların göz önünde bulundurulmaması, uygun ortamın var olmaması anlamında girişimcilerin başarısız olmalarına neden olabilmektedir (Küçük, 2005: 44).

Söz konusu edilen bu hususlar dışında; mevcut ekonomik koşullar, potansiyel müşterilerin ya da hedef kitlenin satın alma gücü, mevcut pazarın durumu, mevcut ve potansiyel rakiplerin varlığı, ikame mal ve/veya hizmetler ve konu ile ilgili yasal düzenlemeler ile teşvik ve destek unsurları da, uygun ortamın var olmasının sağlanmasına yönelik girişimciler tarafından göz önünde bulundurulması gereken noktalar olarak değerlendirilmelidir (Marangoz, 2012: 26). Zira uygun ortamın var olması, belirtilen bu ve benzeri etmenler doğrultusunda girişimciler için ortamın çekici olmasını ve girişimlerin kuruluştan itibaren başarı düzeyini direkt olarak etkileyen önemli bir etmen olarak görülmelidir.

2.6.2. Doğru Zamanlama Yapılamaması

Uygun ortamın var olmaması kadar, girişimcilerin doğru zamanı gözetmemeleri de girişimin başarısız olmasına neden olabilmektedir. Bu bağlamda doğru zamanlama yapılamaması, hem girişimci hem de dış koşullar açısından en uygun şartlar oluşturulmadan girişimin başlatılmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda ülkede siyasi istikrarsızlık olması, ekonomik göstergelerin gereği gibi izlenmemesi ve belirsizliklerin ve risklerin en yüksek

olduğu zamanlarda girişim faaliyetinin başlatılması, girişim faaliyetlerinin başlatılmasında doğru zamanlama yapılamaması anlamında girişim faaliyetlerinde başarısız olunmasına neden olabilmektedir (Yılmaz ve Sünbül, 2009: 197).

Aynı şekilde genel ekonomik göstergelerin olduğu kadar sektörde ve pazarda söz konusu olan değişimlerin ve olumsuz gelişmelerin gereği gibi takip edilememesi, doğru zamanda doğru kararlar alınamaması ve piyasaya giriş koşullarının bu kapsamda takip edilmemesi de doğru zamanlama yapılmamasını ifade etmektedir. Zira söz konusu edilen bu hususların göz önünde bulundurulmaması, belirsizliklerin ve risklerin karşılanabilir boyutların dışına çıkmasına neden olmakta ve başarısızlığı beraberinde getirebilmektedir (Ören ve Biçkes, 2011: 69). Bu nedenle de girişimciler, tüm göstergelerin olumlu seyrettiği bir zamanda işe başlamak ve belirsizliklerin ve risklerin olabildiğince bertaraf edilebildiği bir zamanı gözetmeye özen göstermelidir.

2.6.3. Yeterli Özsermaye ya da Kredi Olanaklarına Sahip Olunamaması

Girişim faaliyetlerinin başlangıcında yeterli yatırım sermayesine ve çalışma sermayesine sahip olmayan işletmeler, kısa vadede finansal sorunlar yaşayamaya başlamakta ve yeterli özsermayeye sahip olma gibi önemli bir rekabet avantajından yoksun kalmaktadırlar. Bu nedenle de girişimcilerin, borçlanmadan varlıklarını devam ettirebilmeleri bağlamında yeterli finansal güce sahip olmalarının önemli olduğu belirtilmektedir (Küçük, 2005: 45). Zira en azından kısa vadede başarı elde edilebilmesi için, sermaye yapısı anlamında yeterli özsermayeye sahip olunması gerekmektedir.

Bununla birlikte girişim faaliyetlerinin başında ya da ilerleyen dönemlerde, ihtiyaç duyulması durumunda ya da zorunlu hallerde uygun koşullarda kredi alabilme olanaklarına sahip olunabilmesi de önem taşımaktadır. Uygun koşullarda kredi olanaklarına sahip olunması; yeterli özsermayeye sahip olunması kadar önemli olmasa da ya da işletmeye aynı derecede rekabet gücü kazandırmasa da, girişimlerin varlıklarını devam ettirebilmeleri açısından gereklilik arz etmektedir. Bu bağlamda başarılı girişimler, finansal yapılarının güçlü olması kadar kredibiliteleri de yüksek olan işletmelerdir (Gopta vd., 2009: 399).

2.6.4. Yönetim Becerisine Sahip Olunamaması

Yönetim becerisine sahip olunamaması, girişimlerin başarısız olmasına neden olabilmektedir. Bu bağlamda başarılı girişimlerin temelinde, sosyal ve kurumsal süreçlerin doğru yönetilebilmesini sağlayacak yönetim becerisine sahip yetenekli girişimcilerin

bulunması söz konusudur. Zira işletme amaçlarına ulaşılabilmesi ve işletme verimliliğinin artırılabilmesi için, işletme çalışanları arasında işbirliği ve koordinasyonun hâkim kılınmasına yönelik bir yönetim anlayışının var edilebilmesi önem taşımaktadır (Efil, 1999: 128).

Girişim faaliyetleri kapsamında işletme çalışanlarının bir işi yapmak üzere bir araya gelmeleri ve işletmede birden fazla çalışan grubu arasında işbirliği ve koordinasyon sağlanması gerekliliği, işletmede yönetim faaliyetlerine yer verilmesini ve bu faaliyetlerin gereği gibi yürütülebilmesi anlamında da yönetim becerisine sahip olunmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda da işletmede, işletmenin kurucusu haricinde tek bir çalışanın var olması dahi yönetim fonksiyonlarının uygulanmasını ve dolayısıyla da işletmede bir yönetici bulunmasını zorunlu kılmaktadır (Zegeye, 2013: 307);

Yönetim becerisine sahip olunması; iş kolu ya da içerisinde yer alınan sektör ne olursa olsun, yönetim faaliyetlerinin güç ile değil sorumluluk duygusu ile yürütülmesini gerektirmektedir. Bu kapsamda yönetim becerisine sahip olunması, müşteri tatmininin de sağlanması açısından önem taşımaktadır. Buna yönelik olarak yönetimde bulunması gereken beş temel prensip aşağıda verildiği gibi ifade edilmektedir (Çetin, 2010: 193).

1. Yönetim faaliyetleri, amaç oluşturmaya yönelik gerçekleştirilmelidir.
2. Yönetim faaliyetleri, organizasyonun devamlılığının sağlanmasına yönelik gerçekleştirilmelidir.
3. Yönetim faaliyetleri, işletme çalışanlarını motive etmeye yönelik gerçekleştirilmelidir.
4. Yönetim faaliyetleri, işletme çalışanları arasında iletişim sağlamaya yönelik gerçekleştirilmelidir.
5. Yönetim faaliyetleri, performans değerlemenin sağlıklı bir şekilde yapılmasına yönelik gerçekleştirilmelidir.

Girişimcilerin yönetim becerisine sahip olmamaları, girişim faaliyetlerinde stratejik bir üstünlük elde edilmesini de engellemektedir. Bununla birlikte, her girişimcinin aynı zamanda iyi bir işletme yöneticisi olmasını beklemek de doğru olmayacaktır. Zira girişimler büyüdükçe, faaliyet alanlarının da kurucularının kontrol alanı dışına çıkması söz konusu olabilmektedir. Bu bağlamda girişim faaliyetlerinin başlangıcında planlama, organize etme, yöneltme ve kontrol etme gibi yönetim fonksiyonlarını gereği gibi yerine getirebilen girişimciler; bir süre sonra yönetim faaliyetlerinin yerine getirilmesinde profesyonel destek alabilmekte, yönetim faaliyetlerini delege edebilmekte ya da yönetimde kurumsallaşmak

bağlamında yönetim süreçlerini tümüyle profesyonellere devredebilmektedir (Kuvan, 2007: 65).

Sonuç olarak yönetim becerisine sahip olunamaması; girişimcilerin işletme vizyonuna ve misyonuna odaklanamamalarına, kurumsal stratejiler belirlenmemesine, gereği gibi gözlem yapılamamasına, işletme çalışanları ile gereği gibi iletişim kurulamamasına, girişim faaliyetlerine gereği gibi liderlik edilememesine, işletme çalışanlarının gereği gibi motive edilememesine, koçluk yapılamamasına ve yetenek ve yaratıcılıklarının gereği gibi desteklenmemesine neden olmak bakımından girişimcilerin başarısız olmasına neden olabilmektedir (Bozyiğit ve Yaşa, 2015: 62).

2.6.5. Riske Karşı Sigorta Yapılmaması

Girişimcilerin başarısız olmalarının nedenlerinden bir diğeri de, sıkıntı yaşamalarına neden olacak finansal zorluklarla karşı karşıya kalmamaları için riske karşı sigortalama yapmamalarıdır. Bu bağlamda girişimlerin umulmadık ve beklenmedik deprem ya da su baskını gibi doğal afet, yangın, kaza, toplumsal olay, hırsızlık vb. gibi mal kaybına neden olabilecek olumsuzluklarla ve krize neden olan durumlarla baş edebilmeleri için riske karşı sigortalamaya önem vermeleri gerekmektedir. Zira bu beklenmedik durumların girişimin varlığını tehlikeye sokmaması ya da tehdit etmemesi, ancak riske karşı sigortalama ile olası olabilecektir (Demiroğlu, 2007: 38).

Sonuç olarak girişimcilerin başarılı olabilmesi için; oluşabilecek ve girişimin varlığını devam ettirmesini engelleyebilecek risk ve kriz durumlarına yönelik olarak, girişim faaliyetlerinin başlangıcında sigorta araçları ile zararları önleyici tedbirler alması gerekmektedir. Bu kapsamda ilgili sigorta araçlarından gereği gibi yararlanamayan ve sigortalama araçlarına yeterli fon ayırmayan işletmelerin başarısız olmaları söz konusu olabilmektedir.

2.6.6. Süreci Yönetememek

Girişim faaliyetlerinin başarılı olabilmesi, girişimin hayata geçirilmesinden itibaren belirli aşamalar kapsamında doğru yönetilmesi gereken bir süreç içerisinde yer alınmasını gerektirmektedir. Bu süreçte; işletme için fırsatların belirlenmesi, fizibilite çalışmalarının gereği gibi gerçekleştirilmesi, kaynakların temini ve kontrol edilmesi, iş planlarının hazırlanması ve örgütsel yapının şekillendirilmesi aşamalarının gereği gibi yönetilmesi büyük önem taşımaktadır. Buna yönelik olarak da, her aşamanın kapsamlı araştırma ve doğru karar

alma süreçlerine endeksli olarak etkin olarak yürütülmesine önem verilmelidir (İraz, 2005: 195).

Girişimcilik faaliyetlerinde sürecin doğru yönetilebilmesi; özellikle iş planlarının hazırlanması anlamında, girişimcilerin yerine getirilmesi gereken faaliyetler konusunda sistematik bir düşünme ve programla alışkanlığı edinmelerini sağlamaktadır. Bu kapsamda hazırlanacak stratejik planlar; işletmenin geçmişinin değerlendirilebilmesi, geleceği için vizyon oluşturulabilmesi ve bu vizyon çerçevesinde belirlenen hedeflere ulaşılabilmesi açısından büyük önem taşımaktadır (Karaca, 2013: 3).

Girişim faaliyetlerine yönelik sürecin gereği gibi yönetilebilmesi için aşağıda yer alan kapsamda hareket edilmesi gerektiği belirtilmektedir (Özsağır, 2004: 73 – 74).

- İş planlarının hazırlanması;
- Kurulacak işin temel nitelikleri ve kuruluş dönemi planlarının hazırlanması;
- İş fikrinin piyasa ve talep özellikleri ile karşılaştırılmasına yönelik araştırmalar yapılması;
- İşletme tarafından uygulanacak pazarlama planının oluşturulması;
- Ürün ve/veya hizmet üretiminde kullanılacak temel süreçlere yönelik üretim planının hazırlanması;
- İşletmenin örgütlenme ve yönetim planının hazırlanması;
- İşletmenin finans planının hazırlanması;
- İş kurma süreci aktivite planının hazırlanmasıdır.

Söz konusu edilen bu kapsamda girişimciler, kendilerine rehber oluşturmaya yönelik olarak incelemelerde bulunmalı ve girişim faaliyetleri için bir düşünce sistematığı oluşturmalıdır.

2.6.7. Doğru Bilgi ve Analizlerle İşe Başlamamak

Doğru bilgi ve analizlerle işe başlamamak, doğru kararlar alınamamasına neden olmaktadır. Zira işletme için doğru kararlar, ancak yeterli ve doğru bilgiye sahip karar vericiler ya da girişimciler tarafından alınabilir. Yeterli ve doğru bilgiye sahip olunamaması durumunda ise, hem karar verilecek konu hem de bu konu ve kararlar doğrultusunda etkilenebilecek diğer tüm hususlar hakkında yanlış belirlemelerde bulunulması gündeme gelecektir. Bu nedenle de girişimciler; girişim faaliyetlerinin başlangıcından itibaren, girişim

evresi ve olanakları ile ilgili sistematik bilgi toplamaya ve bu bilgileri analiz ederek değerlendirmeye tabi tutmaya önem vermelidirler (Mueller ve Thomas, 2000: 54).

Sistematik bir bilgi toplama ve analiz süreci kapsamında, girişimin dış çevresi bağlamında “genel çevre – uzak çevre” ve “sektörel çevre – yakın çevre” değerlendirmeleri yapılmalıdır. İşletmenin “genel çevre – uzak çevre” değerlendirmelerinde; işletmenin politik, yasal, ekonomik, demografik, teknolojik, sosyo – kültürel ve uluslararası gelişmeler karşısındaki durumu ele alınmalıdır. İşletmenin “sektörel çevre – yakın çevre” değerlendirmeleri kapsamında da; işletmenin içerisinde yer aldığı pazarın tanımı ve pazarda yer alan tedarikçilerin, müşterilerin, rakiplerin ve ikame mal ve hizmetlerin durumu, karşı karşıya olunan fırsat ve tehditler ele alınmalı ve analiz edilmelidir.

İşletmenin iç çevresine yönelik analizler yapılması da bu kapsamda değerlendirilmektedir. Bu bağlamda da işletmenin; yönetim, finansman ve muhasebe, insan kaynakları, üretim ve operasyon faaliyetleri, pazarlama işlevleri ve altyapı olanakları fırsatlar ve tehditler çerçevesinde değerlendirilmelidir. “SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) Analizi” ya da “FÜTZ (Fırsatlar, Üstünlükler, Tehditler ve Zayıflıklar) Analizi” olarak değerlendirilen bu analizler çerçevesinde, benzeri durum belirleme matrisleri oluşturulmalı ve hem o aşamaya hem de daha sonraki aşamalara yönelik karar verme süreçleri bu şekilde kolaylaştırılmalıdır (Ülgen ve Mirze, 2007: 64).

Söz konusu edilen bu analizler; girişimcilerin işlerini kolaylaştırmakla ve doğru kararlar almasını sağlamakla birlikte, hatalı analizler doğrultusunda alınan kararlar olumsuz sonuçları beraberinde getirecek ve girişimin varlığını devam ettirme şansını en başından yok edecektir. Örneğin; yabancı bir ülkede girişim faaliyetinde bulunulduğunda, o ülkenin ekonomik yapısı, teknolojik olanakları, sosyo – kültürel koşulları, vergi ve ithalat düzenlemeleri, para politikaları vb. hakkında doğru bilgiler elde edilememesi ve doğru analizler yapılamaması durumunda, girişimin başarıya ulaşması olanaklı olamamaktadır (Aslan, 2009: 71).

2.6.8. Küresel Düşünmemek

Küresel düşünebilen girişimciler, 21. yüzyılın en fazla kazanım elde edebilecek kesimi olarak değerlendirilmektedir. Zira özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan değişimler ve gelişmeler doğrultusunda, ülkeler arasındaki sınırların ortadan kalkması ile küreselleşmenin dünya genelinde çok daha etkili olmaya başlaması; ülke ekonomilerinin hızla küreselleşmesini, dünyanın farklı ülkelerindeki ve bölgelerindeki farklı kültürlere ve değerlere

sahip müşterilere ulaşılabilmesini ve yasal düzenlemelerin küreselleşmeye endeksli olarak gerçekleştirilmesini beraberinde getirmektedir. Bu nedenle de farklı yasal, ekonomik ve politik sistemler içerisinde yer alabilmek ve bu sistemlerde sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmek için, girişimcilerin küresel düşünebilmeleri gerekmektedir. Bu sayede girişimciler; küresel iş yapabilme ve işlerini çok daha kolay, hızlı ve kârlı hale getirebilme olanağına sahip olabilmektedirler (Zoltan vd., 2001: 237).

Küresel iş girişimleri; girişimcilerin kaynak bağımlılığını azaltması, stratejik ortaklıklar geliştirilmesine olanak sağlaması ve sanal ortamda da iş üretilmesini mümkün kılması ile işlem maliyetini olumlu yönde etkilemesi ile işletmelere avantajlar sunmaktadır. Küresel ortamda iş yapılması her ne kadar stratejik analizler yapılması gerekliliği doğrultusunda, iş yapılacak ülkenin, ülkelerin ya da küresel ölçekte değerlendirmelerde bulunulmasını gerektirse de; hem küçük girişimler de hem de hâlihazırda küresel anlamda faaliyette bulunan büyük girişimler için yeni fırsatlar ve başarı olanaklarına ulaşılabilir (Raguz ve Matic, 2011: 39).

Buna yönelik olarak da işletmelerin, yeni fırsatlardan ve başarı olanaklarından yararlanabilmesi ve küresel ortamda başarılı olabilmesi için; ihracata, uluslararası ortak girişimlere, lisans anlaşmalarına ve hatta doğrudan yatırımlara önem vermesi yerinde olacaktır. Bunun için de girişimcilerin; küresel düşünebilme anlamındaki talep ve beklentilerini destekleyecek ve uygulamaya geçirecek örgütsel yapılanmalara ve modern yönetim anlayışlarına açık olmaları gerekmektedir (Akpınar, 2011: 69).

2.6.9. Proaktif Davranmamak, Öncü Olmamak ve Risk Almamak

Proaktif davranmamak, öncü olmamak ve risk almamak, girişimcilerin başarısızlık yaşamalarına neden olan önemli etmenler arasında değerlendirilmektedir. Girişimcilerin öncü olmaları ile kast edilen; rakiplerini takip etmelerini, izlenen politikaların sonuçlarının izlenmesini ve çekimser davranışlar sergileyerek karar verilmesi yerine rakiplerden önce yeni ve yaratıcı fikirlerin uygulamaya geçirilmesini ifade etmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 171).

Proaktif davranmak ile kast edilen, girişimcilerin iç ve dış çevrelerini değiştirmeye yönelik yeni bir hareket başlatmaları ve bu hareketi sürdürme eğilimi göstermeleridir. Bu bağlamda proaktif kişilik özelliklerine sahip girişimciler; iç ve dış çevre koşullarının girişim faaliyetlerini kısıtlamasına razı olmayan, fırsatları hak etmeye yönelik sürekli bir çaba içerisinde olan, inisiyatif kullanarak harekete geçme eğilimi gösteren ve istediklerini elde

edinceye kadar sebat eden bireylerdir. Aynı şekilde proaktif kişilik özellikleri taşıyan girişimciler, kendi davranışları ile şartları değiştirebileceklerine yönelik inanç taşımaktadırlar. Bu inanç da neticesinde, bireylerin girişimcilik faaliyetlerine yönelmesini sağlamaktadır (Baltaş, 2015: 73).

Çoğu zaman rakiplerinden önce bir girişim başlatmak anlamında proaktif davranmak ve öncü olmak, aynı zamanda risk almayı da gerektirmektedir ki; söz konusu edilen bu özellikler, bir girişimcide bulunması gereken olmazsa olmaz özellikler olarak değerlendirilmektedir. Bu özellikleri sayesinde girişimciler; girişimcilik faaliyetlerine yönelik fırsatları gözetebilmekte, diğerlerinin göremediklerini görebilmekte, her durumdan vazife çıkarabilmekte, kendiliğinden inisiyatif kullanabilmekte ve hesaplı risk alabilmektedirler. Aynı şekilde proaktif davranabilme, öncü olabilme ve risk alabilme özellikleri ile girişimciler; muhtemel fırsatları ve problemleri öngörebilmekte, her durum için gerekeni yapabilmekte ya da gerekli önlemler doğrultusunda hareket edebilmektedirler (Gutierrez ve Guerrero, 2011: 239).

Sonuç olarak söz konusu edilen bu özelliklerin girişim faaliyetlerine yansımaması bağlamında; sektörde ya da içerisinde yer alınan pazarda öncü olunamaması, proaktif davranılamaması ve risk alınamaması, birçok avantajdan vazgeçilmesi anlamına gelecektir. Proaktif davranabilen, öncü olabilen ve risk alabilen girişimciler ise; taklit edilemez ürün ve/veya hizmetler sunabilmek, finansal üstünlük sağlayabilmek, prestij kazanabilmek ve kendilerini yeniliklerle destekleyebilmek doğrultusunda, önemli bir stratejik üstünlük elde edebilmekte ve daha başarılı olabilmektedir.

2.6.10. Esnek ve Uyumlu Olmamak

Girişimcilerin esnek ve uyumlu olmaması ile mevcut durumu değiştirmeye yönelik direnç gösterilmesi, değişen koşullara uyum sağlanmak istenmemesi ve işletmenin dış çevresinden soyutlanarak ve kendisini dışarıdan bilgi alışverişine kapatarak bir anlamda içekapanık var olmaya devam etmesi kast edilmektedir. Oysa girişim faaliyetlerinde esnek ve uyumlu olunması ile girişimi etkileyecek dış çevrede gelişen olaylar ve yeni durumlardan haberdar olunabilmekte, bu şekilde işletme ile dış çevresi arasındaki ilişkiler canlı tutulabilmekte, değişen koşullara kolayca uyum sağlanabilmekte, esnek politikalar geliştirilebilmekte ve uygulanabilmektedir (Koçak, 2003: 50).

Bu bağlamda da, küçük girişimler başta olmak üzere büyük girişimler için esnek ve uyumlu olmak yaşamsal önem taşımaktadır. Hatta küçük girişimler, esnek ve uyumlu olmak

noktasında büyük işletmelere göre çok daha avantajlı olduklarını bilerek, buna yönelik politikalar geliştirmeye ve uygulamaya özen göstermelidirler (De Clercq, Dimo ve Narongsak, 2010: 90).

2.6.11. Kaliteyi Önemsememek

Kaliteyi önemsememek ve bu doğrultuda kaliteyi işletmede görev yapan her çalışanın işi haline getirmemek, müşterilerin ihtiyaçlarının ve işletme tarafından karşılanabilir nitelikte olan beklentilerinin tam ve sürekli olarak tatmin edilmesini sağlayacak ürün ve/veya hizmetlerin en ekonomik şekilde üretilmesinin ve sunulmasının engellenmesi bağlamında, girişim faaliyetlerinde başarısızlık yaşanmasını beraberinde getirmektedir (Çelik vd., 2014: 115).

Bu nedenle de işletmelerin; 1960'lı yıllardan sonra gündeme gelen, 1980'li yıllarda daha çok uygulama alanı bulan ve 1990'lı yıllarla birlikte yaygınlaşmaya başlayan "Toplam Kalite Yönetimi (TKY)" anlayışına ve uygulamalarına önem vermek doğrultusunda, kaliteyi ön plana çıkarmaları gerekmektedir. Zira koşulsuz müşteri memnuniyetinin sağlanması ve işletme amaçlarına daha etkin ve verimli bir şekilde ulaşılabilmesi, ancak tüm işletme üyelerinin katılımı ile kaliteye önem verilmesi sayesinde olanaklı kılınabilecektir (Özdemir, 2014: 353).

İşletmelerin kaliteye ulaşmaları, yönetim başta olmak üzere tüm çalışanların TKY uygulamalarının içerisinde yer almaları ile mümkündür. Zira koşulsuz müşteri memnuniyetinin sağlanabilmesi, ancak iç müşteriler anlamında çalışanların kaliteyi önemsemeleri ile sağlanabilecektir. Bu nedenle de dış müşterilerin memnuniyetinin sağlanabilmesi için, öncelikli olarak iç müşterilerin memnuniyetlerinin sağlanmasına önem verilmelidir. Dolayısıyla da işletmelerde, benimsenecek ve uygulanacak insan kaynakları (İK) politikaları ile iç müşteri memnuniyetinin sağlanması öncelikli amaç olmalıdır (Abdullaeva, 2007: 83).

İşletmelerin kaliteyi önemsemeye yönelik uygulamalarda bulunabilmeleri için aşağıda verilen hususları göz önünde bulundurmaları gerektiği belirtilmektedir (Arıkan, 2004: 66 – 67).

- İşletme vizyon, misyon ve değerlerinin iç paydaşlar tarafından gereği gibi anlaşılması ve içselleştirilmesi sağlanmalıdır.
- İşletmeye yönelik kalite ve müşteri algılarının doğru bir şekilde oluşturulması sağlanmalıdır.

- Koşulsuz müşteri memnuniyetinin işletme için ne denli önemli olduğunun, çalışanlar tarafından gereği gibi anlaşıldığından emin olunmalıdır.
- İşletmenin sürekli gelişmesi ve mükemmelle ulaşmasının sağlanması bir işletme hedefi haline getirilmelidir.
- Ekip üyelerinin doğru seçilmesine özen gösterilmelidir.
- İşletme çalışanlarının etkin eğitim ve geliştirme programlarına tabi tutulmasına özen gösterilmelidir.
- İş tanımlarının, yetkilendirme ve görevlendirmelerin doğru yapılmasına özen gösterilmelidir.
- İşletme personelinin güçlendirilmesine önem verilmelidir.

Güler (2012: 121 – 122) tarafından yapılan belirlemeler doğrultusunda işletmelerin kalite sürecinde göz önünde bulundurmaları gereken hususlar aşağıda verildiği gibi ifade edilmektedir;

- İşletmede etkin bir performans yönetim sisteminin uygulanmasına önem verilmelidir.
- Yaratıcılığın ve iç girişimciliğin özendirilmesine önem verilmelidir.
- Özendirme araçlarının etkin kullanılmasına önem verilmelidir.
- İşletmede etkin ve açık iletişim programları uygulanmasına önem verilmelidir.
- Güvene dayalı liderlik ve yönetim uygulamalarına yer verilmesine özen gösterilmelidir.
- Yönetim uygulamalarının koçluk niteliğinde yerine getirilmesine önem verilmelidir.
- İşletmede ait olma bilinci oluşturulmasına özen gösterilmelidir.
- İşletme çalışanlarının ekip halinde ya da takım olarak çalışmaya önem vermeleri sağlanmalıdır.
- Örgütsel vatandaşlık davranışlarının ön plana çıkarılmasına ve çalışanların örgütsel bağlılık düzeylerinin artırılmasına önem verilmelidir.
- Kalite çemberi uygulamalarına ve bu kapsamda değerlendirmeler yapılmasına önem verilmelidir.

2.6.12. Rekabete Önem Vermemek

Rekabet, sektörde ve pazarda tek girişimcinin olmadığı durumlarda kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte sektörde ve pazarda tek girişimci olması durumu, pratikte olanaklı bir durum olarak değerlendirilmemektedir. Bu nedenle de girişimciler,

geçmişte olduğu gibi bugün de rekabet koşullarının içerisinde yer almak ve bu koşullara uyum sağlamak durumundadırlar. Günümüz itibariyle rekabetin işletmeler için yaşamsal önem taşıması dolayısıyla, rekabete önem verme derecesi ya da rekabete önem vermek veya vermemek, işletme başarısını ya da başarısızlığını direkt etkileyen bir etmen olarak kendisini ortaya koymaktadır.

Geçmiş dönemlerde işletmelerin fiyat, kalite, müşteriye ulaşma kolaylığı ve ürün çeşitliliği bağlamında sundukları rekabet edebilirliklerini artırabilmekteyken, günümüz itibariyle bu unsurların tek başına yeterli olmadığı görülmektedir. Zira günümüz itibariyle işletmelerin başarılı olabilmesi için, daha farklı rekabet unsuruna odaklanmaları gerektiği belirtilmektedir. Örneğin; fırsatları görebilme, yenilik yaratma potansiyeline sahip olma, farklılıklara önem verme, entelektüel sermayeye sahip olma, teknolojik olanakları kullanabilme, bilgi yönetimini işletme süreçlerinde kullanabilme, değer yaratma, değişim ve gelişime önem verme, tutarlılık ve süreklilik, müşteri istek ve beklentilerini gözetmek kadar müşterilerde istek ve beklenti yaratma, sürekli eğitime önem verme, stratejik yönetim hâkim kılma ve kurum imajını geliştirme, sürdürülebilir rekabet avantajı elde edilebilmesi açısından önemli görülmektedir (Bozgeyik, 2005: 19).

Aynı şekilde insan kaynaklarının da etkili bir rekabet faktörü olarak görülmesi ve ön plana çıkarılması, işletmelerin rekabet edebilirliklerini ve o doğrultuda başarı düzeylerini etkilemektedir. Zira tüm işletme kaynaklarının çıktısının sınırlı olduğu bir süreçte, insan kaynaklarının yetkinliği ve yaratıcılığı ile başarılı girişimlerde bulunulabilmekte ve diğer girişim faaliyetlerine üstünlük sağlanabilmektedir (Karabey ve Bingöl, 2010: 15).

2.6.13. Yeni Pazarlar, Yeni Ürünler ve Yeni Müşteriler Yaratamamak

Girişimcilik faaliyetlerinde başarı elde edilebilmesi için, yenilik ve yaratıcılık fonksiyonunun bir neticesi olarak yeni ürünler yaratılması önem taşımaktadır. Aynı şekilde yeni pazarlar ve yeni müşteriler de, küreselleşmenin gereği olarak girişimciler tarafından önemsenmek durumundadır (Mwangi, 2012: 17). Bu bağlamda yeni pazarlar, yeni ürünler ve yeni müşteriler yaratamayan girişimler; piyasada derinleşme ve müşteri sayısını artırma olanağı bulamayacağından başarısız olmaktadır.

Yeni pazarlar, yeni ürünler ve yeni müşteriler yaratılması, özellikle küçük işletmeler ya da yöresel girişimler tarafından önemli görülmelidir. Buna yönelik olarak küresel piyasalarda oyuncu olmak isteyen yöresel girişimler; “pazarın tüm dünya ve müşterilerin de tüm insanlık” olarak algılanması doğrultusunda, özellikle işlerini elektronik ortama taşıyarak

ulusal ya da küresel tüm girişimlerle eşit koşullara sahip olabilmektedirler (Memiş, Paksoy ve Paksoy, 2007: 139).

2.6.14. Müşteriye Kaliteyi Hissettirememek

Müşteriye kaliteyi hissettirememek, girişimcilerin başarısız olmalarına neden olan etmenler arasında değerlendirilmektedir. Bu bağlamda işletmelere; verimlilik programları ve müşteri memnuniyeti programları düzenlemek doğrultusunda, gerekli halleden işletmenin kalite politikalarında değişikliğe gitmeleri önerilmektedir. Zira işletmelerin hem kaliteye hem de müşteri talep ve beklentilerine endekli bir kültür geliştirebilmeleri sayesinde, müşteri bağlılığını artırmaları ve dolayısıyla da daha fazla rekabet gücü elde etmeleri olası olabilmektedir (Çakıcı, 2003: 63).

Müşterilere kaliteyi hissettirememek, müşterilerin işletmeden satın aldıkları ürün ve/veya hizmetin kalitesinden emin olmamalarını beraberinde getirmektedir. Bununla birlikte kaliteyi hissedebilen müşteriler, işletme tarafından yapılan ürün ve/veya hizmet sunumlarına güven duydukları için, bu ürün ve/veya hizmetleri tercih etmeye devam edeceklerdir. Müşterilerde oluşturulan bu duygu ise, güvene dönüşmek ve kalıcı olmak doğrultusunda işletmelerin başarısını artırabilmektedir (Gülçubuk, 2010: 71).

2.6.15. İşi Elektronik Ortama Taşıyamamak

Girişimcilerin faaliyetlerini elektronik ortama taşıyamamaları ve girişim faaliyetlerinde internet olanaklarından gereği gibi yararlanılamaması, günümüz girişimleri için hâkim trend olarak nitelendirilen olanaklardan yoksun kalınmasına neden olmak bakımından başarısızlığı beraberinde getirebilmektedir. Bu bağlamda bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerden yararlanılması ile birlikte, sanal ortamda iş üretilmesi ve bu üretimlerden sonuç alınmasının, girişimlerin başarı düzeyini artırdığı belirtilmektedir (Gökyay, 2008: 48).

İşin elektronik ortama taşınması, zaman ve mekân kavramlarının ortadan kaldırılmasını sağlamaktadır. Bu temelde de farklı coğrafi bölgelerdeki müşterilerle bağlantı kurulabildiği gibi; farklı iş yapma bilgi ve uzmanlık düzeylerine sahip girişimcilerden, farklı ürün ve/veya hizmet üretimleri konusunda bilgi alınabilmekte ya da bu girişimcilerle işbirliği yapılabilmektedir. Aynı şekilde para alışverişinin de internet ortamında yapılması bağlamında elektronik ticaret (e – ticaret), dijital pazarlama ve mobil pazarlama gibi iş olanaklarından yararlanılabilmektedir (Özar, 2005: 81).

2.6.16. Gerektiğinde Küçülerek Güçlenmeyi Sağlayamamak

Gerektiğinde küçülerek güçlenmek ya da çok geç olmadan küçülebilmeyi bilmek, girişimcilere yapılan en önemli liderlik öğüdü olarak nitelendirilmektedir. Bu bağlamda günümüz itibariyle işletmelerin doğru ve hızlı karar verebilmeleri kadar, hızlı hareket edebilmeleri de büyük önem taşımaktadır ki; buna yönelik olarak işletmelerin, hareket kabiliyetlerini artırabilmek amacıyla küçülme yoluna gitmeleri güçlenmelerini sağlayabilmektedir (Zhao, 2005: 28).

Başarılı girişim faaliyetleri, küçülmek doğrultusunda; temel yetenekler haricindeki iş ve işleyişler için daha fazla dış kaynaktan yararlanılan, değer üretmeyen faaliyetlerden arındırılan, kademeleri azaltılan, personeli güçlendirilen, daha yalın organizasyonlar kapsamında yönetilen ve hiyerarşik yapılanmayı sıfırlayan uygulamalarla sağlanabilmektedir. Bu bağlamda işletmelerin, hem maliyet avantajı elde edebilmeleri hem de iş ve işleyişlerini daha etkin ve hızlı bir şekilde yerine getirebilmeleri olanaklı kılınabilmektedir (Woo, vd., 1991: 97).

2.6.17. Güncel Yönetim Tekniklerini Kullanmamak

Güncel yönetim teknikleri; bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, küreselleşme, uluslararası sınırların ortadan kalkması ve uluslararası rekabet koşullarında yaşanan değişimler doğrultusunda farklılık göstermeye başlamıştır. Bu bağlamda söz konusu edilen süreçlere uyum sağlamak isteyen girişimciler, güncel yönetim tekniklerini gözetmek durumundadırlar. Bu teknikler aşağıda verildiği gibi ifade edilebilmektedir (Koçel, 2011: 370 371).

- Günümüzde yönetim uygulamaları; büyük ve çeşitli işletme birimleri yerine, küçük işletme birimleri oluşturulmasını ve yönetim süreçlerinin bu kapsamda yürütülmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları, dikey bütünleşmeden taşeronlaşmaya gidilmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları, büyüklük ekonomisinden esneklik sağlayan küçük yapılanmalara geçilmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları; yüksek ve sivri organizasyonel yapılanmalardan, basık ve yalın yapılanmalara geçilmesini öngörmektedir.

- Günümüzde yönetim uygulamaları, bürokratik kişilikten girişimciliğe geçilmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları; pazar payının artırılmasını sağlamaktan daha çok, yeni pazarlar yaratılmasının önemsenmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları, toplu pazarlamadan niş pazarlamaya geçilmesini öngörmektedir.
- Günümüzde yönetim uygulamaları, kantiteden kaliteye doğru bir dönüşüm yaşanmasını öngörmektedir.

Sonuç olarak söz konusu edilen bu yönetim teknikleri kapsamında girişimciler değişim ve dönüşüm sürecini gereği gibi yönetemediklerinde, bu durumun işletmeye yansımaları olumsuz olabilmektedir. Bu nedenle de girişimcilik faaliyetlerinde; TKY başta olmak üzere güncel yönetim tekniklerine odaklanmak, dış kaynak kullanımına önem vermek, süreç yenileme çalışmalarında bulunmak, stratejik ortaklıklar oluşturmak, öğrenen organizasyon olmayı önemsemek, e – ticarete ve sanal organizasyonlara yer vermek adına hareket edilmelidir (Koçel, 2011: 441). Zira güncel yönetim tekniklerini kullanmayan ya da bu teknikleri yönetim ve organizasyon süreçlerine taşıyamayan girişimciler, öncelikli olarak rekabet güçlerini kaybetmek doğrultusunda değişim ve dönüşüm sürecine ayak uyduramayacak ve başarısız olmaları nedeniyle varlıklarını devam ettiremeyeceklerdir.

2.6.18. Misyon ve Değer Oluşturamamak / Oluşturulan Misyon ve Değerlere Odaklanamama

Misyon ve vizyon sahibi olmak, işletme değerlerine uygun misyon ve vizyon oluşturmak ve/veya işletmenin misyon ve vizyonunu destekleyen somut değerlere sahip olmak girişimciler tarafından önemli görülmelidir. Bu doğrultuda işletme misyon ve vizyonu kapsamında oluşturulan değerler; her işletme çalışanın görevi ve sorumluluğu olarak değerlendirilmeli ve yol gösterici bir rehber olarak ele alınmalıdır (Naktiyok, 2004: 41).

Misyon ve değer oluşturamamak ya da oluşturulan misyon ve değerlere odaklanamamak, çalışanların organizasyon amaçları doğrultusunda harekete geçirilmesini engelleyeceğinden girişim faaliyetlerinde başarısızlık yaşanmasına neden olabilmektedir. Zira işletme misyon ve değerlerine odaklanılamaması, bu değerlerin çalışanlar tarafından da içselleştirilememesini beraberinde getirmiş olmaktadır. İşletme değerlerini içselleştiremeyen çalışanlardan da başarı beklemek doğru olmayacaktır (Shao ve Webber, 2006: 937). Bu

nedenle de işletme çalışanlarının; gereği gibi paylaşılan, anlaşılabilir ve benimsenen misyon ve değerlere uygun davranmalarının sağlanması büyük önem taşımaktadır.

2.6.19. Müşteri İlişkilerini Yönetememek

Konu ile ilgili araştırmalar doğrultusunda, girişimcilerin başarısız olmasına neden olan temel etmenler oranları ile birlikte aşağıda verildiği gibi ifade edilmektedir (Baycan ve Kundak, 2006: 405 vd.);

- Gereği gibi çalışmamak (% 44)
- Müşteri ilişkilerini yönetememek ve müşterilerle yakın ilişki kuramamak (% 39)
- Kaliteli ürün ve/veya hizmet sunumunda bulunamamak (% 33)
- Deneyimsiz olmak dolayısıyla sorun yaşamak ya da daha önceki deneyimlerini yeni girişimcilik faaliyetlerine etkin bir şekilde yansıtamamak (% 28)
- Aile desteğine sahip olmamak (% 11) ve
- Yüksek fiyatlı ürün ve/veya hizmet sunumunda bulunmaktır.(% 6)

Müşteri ilişkilerinin gereği gibi yönetilememesinin, özellikle restoran ve market gibi işletmelerde ya da servis işlerine yoğunlaşan girişimcilik faaliyetlerinde başarısızlığa neden olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda servis kalitesinin olması gereken düzeyde sağlanabilmesi de, müşteri ilişkilerinin yönetilebilmesi kapsamında değerlendirilmektedir (Akdemir, 2012: 71). Yine konu ile ilgili araştırmalar çerçevesinde; ağırlıklı olarak geleneksel, düşük vasıflı, emek yoğun ve ücretsiz aile işçiliğinin yaygın olduğu otel ve restoran işletmelerinde, servis kalitesinin ve etkin müşteri ilişkileri yönetiminin sağlanması doğrultusunda başarılı olma olasılığının artırılabilirliği belirlenmiştir (Friedman ve Aziz, 2012: 99).

2.6.20. Kuruluş Yerini Doğru Belirleyememek

Günümüz itibarıyla internet ve ulaşım teknolojilerinin ulaştığı boyutlar; özellikle küresel ölçekte iş yapan girişimciler için kuruluş yerinin önemini devre dışı bırakmakla birlikte, ulusal ya da bölgesel ölçekte iş yapan girişimciler için doğru kuruluş yeri tespit edilmesinin halen önemli olmaya devam ettiği görülmektedir. Kuruluş yerinin doğru belirlenebilmesinden kast edilen ise, kuruluş yerinin işletme amaçlarına uygun olmasının sağlanmasıdır (Akdemir, 2012: 75).

Girişim faaliyetlerinin türü, özelliği, amaç ve hedefleri, kuruluş yeri seçiminde göz önünde bulundurulması gereken hususlardır. Zira bu doğrultuda müşteri kitlesine ya da hedef kitleye, potansiyel müşterilere, pazara ve piyasaya yakınlık gözetilebilecek, hammadde ve enerji kaynaklarına ulaşım kolaylaştırılabilir ve iletişim ve ulaşım olanaklarından gereği gibi yararlanılabilecektir. Aynı şekilde kuruluş yerinin doğru belirlenmesi; insan kaynağı temin olanaklarından yararlanılabilmemesini, teşvik edici ya da sınırlayıcı düzenlemelerin göz önünde bulundurulmasını ve bölge ve iklim koşullarının gözetilmesini sağlamış olacaktır (Mucuk, 2008: 116).

Kuruluş yerinin doğru belirlenmemesi, önemli bir rekabet ve maliyet unsurundan gereği gibi yararlanılamamasına neden olmak bakımından girişimcilerin başarısız olmalarına neden olabilmektedir. Bu nedenle de girişimciler, hem maliyetleri düşürebilmek hem de sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmek için yatırımlarında kuruluş yerinin doğru belirlenmesine önem vermek durumundadırlar. Örneğin; bir işyeri yüksek bedelle kiralanmış olursa dahi, doğru fayda – maliyet analizleri yapılması ile seçilen kuruluş yerleri girişimcilerin başarılarına önemli katkılar sağlayabilmektedir (Naffiziger vd., 1994: 31).

2.6.21. Doğru ve Etkili İnsan Kaynakları Politikaları Belirleyememek

Girişim faaliyetlerine ilişkin söz konusu edilen diğer hususlar ne denli göz önünde bulundurulursa bulundurulsun, rekabet üstünlüğünün devam ettirilebilmesi ve işletmenin variyetini uzun süreli olarak sürdürebilmesi için doğru ve etkili insan kaynakları politikaları belirlenmesine ihtiyaç bulunmaktadır (Tayşir – Keleş, 2013: 93). Zira doğru ve etkili insan kaynakları politikaları belirlenmemesi, insan kaynaklarının istenilen nitelikte olmasının sağlanamaması dolayısıyla işletmeyi başarısızlığa götürmüş olacaktır.

Girişim faaliyetlerinin başarısı, girişimcinin tek başına işletme amaçlarını gerçekleştirmek için çalışması ile sağlanamayacaktır. Bu nedenle de işletmede oluşturulacak insan kaynakları politikası, işletme başarısının en önemli belirleyicilerinden biri olarak görülmelidir. İnsan kaynakları politikası kapsamında ise; personel seçiminden personelin motive edilmesine, eğitilmesinden geliştirilmesine, performans yönetiminden ücret ve ödül yönetimine ve kariyer planlamasından geliştirme süreçlerine dek uzanan geniş bir yelpazede, insan kaynakları uygulamalarına yönelik misyon, vizyon, değer, amaç ve hedefler belirlenmelidir (Baltaş, 2015: 17).

İnsan kaynakları yönetimi uygulamaları; çalışanların potansiyellerinin, yetenek ve yaratıcılıklarının girişim amaçları doğrultusunda kullanılabilmesini sağlamak açısından önem

taşımaktadır. Bu bağlamda da insan kaynakları yönetimi uygulamalarının aşağıda verilen hususlar gözetilerek gerçekleştirilmesi gerektiği belirtilmektedir;

1. Ekip Oluşturmak

İnsan kaynaklarının yüksek performansla ve işletme amaçlarının gerçekleştirilebilmesine yönelik yönlendirilebilmesi için, doğru ekip oluşturulmasına önem verilmelidir. Zira doğru oluşturulmuş bir ekipte yer alan çalışanlar, birbirlerini rakip olarak değil, bilakis ortak amaçlara hizmet eden ortaklar olarak görecektir. Bu kapsamda da çalışanlar, bireysel başarı yerine “bileşke başarı” olarak nitelendirilen ekip başarısını önemseyeceklerdir (Turan ve Kara, 2007: 28). Dolayısıyla da ekip çalışanlarından hiçbiri kendisini ön plana çıkarmaya çalışmayacak ve ön planda görev yapanlar, arka planda destek sağlayanlar ve hatta yöneticiler dahi işletme başarısı için aynı oranda efor sarf edeceklerdir.

2. Yönetmek Yerine Liderlik Yapmak

Doğru ve etkili insan kaynakları politikaları belirlenebilmesi ve uygulanabilmesi için, işletmenin insan kaynaklarına yöneticilik yapılması yerine liderlik yapılmasına önem verilmelidir. Çünkü yönetilmek yerine liderlik yönlendirmeleri ile uygulamalarda bulunduğu bilen çalışanlar; daha fazla motivasyona sahip, enerji düzeyleri yüksek ve daha başarılı sonuçlar alan bireyler olarak değerlendirilmektedir (Acs ve Varga, 2005: 324).

3. Çalışanların İşin Sahibi Yapılması

Çalışanların güçlendirilmesi, gereksiz işlerle meşgul olmalarının önlenmesi ve işletme kültürünün yaygınlaştırılması, çalışanların işin sahibi yapılması anlamında işlerini daha fazla sahiplenmelerini sağlamış olacaktır. Zira “bu işletme benim” anlayışı ile hareket eden çalışanlar, potansiyel yetenek ve yaratıcılıklarını maksimum düzeyde işletme amaçları doğrultusunda kullanmaya özen göstereceklerdir. Özellikle de kriz dönemlerinde işin ve işletmenin tüm çalışanlar tarafından sahiplenilmesini sağlamak, işletme başarısı ve işletmenin devamlılığının sağlanması açısından önem taşımaktadır (Turan ve Nacumidinova, 2006: 353).

4. Çalışanları Karar Mekanizmalarına Dâhil Etmek

Başarılı girişimciler, çalışanlarını karar mekanizmalarına dâhil edebilen kişiler olarak değerlendirilmektedirler. Bu bağlamda başarılı işletmeler; her türlü fikir ve öneriye gerçekleşme şansı veren, iyi öneri kimden gelirse gelsin uygulamaya önem

veren, çalışmaların karşılığını adil olarak ödüllendiren ve doğru insanların yükselmesini sağlayan işletmeler olarak ifade edilmektedir (Süral vd., 2007: 442).

5. İletişim Kanallarını Açık Tutmak

İletişim becerilerine sahip olmak, günümüz itibariyle işletmelerin başarılı olmasını sağlayan “birincil beceriler” olarak nitelendirilmektedir. Örgütsel boyutuyla değerlendirildiğinde ise iletişim becerisi; başarılı girişimcilerin tüm yönetim kademeleri, işletmenin tüm birimleri ve tüm çalışanları, müşterileri ve diğer paydaşları ile iletişim kanallarını açık tutabilmesini ifade etmektedir (Baltaş, 2015: 168).

İletişim kanallarının açık tutulması ile kast edilen ise; dürüst ve sağlam bağlar kurulmasını, güvene ve hoşgörüye dayalı ilişkiler tesis edilmesini, anlamaya ve karşıdaki kişinin birey olduğunu göz önünde bulundurmaya yönelik yaklaşımlar sergilenmesini ve toplumsal rol ve sorumluluklar doğrultusunda gözetilmesi gereken değerlerin ve farklılıkların gözetilmesini ifade etmektedir (Süral vd., 2007: 443).

6. Farklılıkları Yönetmek ve İç Girişimciliği Özendirmek

Farklılıkları yönetebilmek, çalışanların farklılıklarının gözetilebilmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda her insanı bir diğerinden ayıran özellikler anlamında; ırk, renk, cinsiyet, yaş, kültür ve fiziksel özellikler ile dil, din, mezhep, mahkûmiyet ve engellilik özelliklerinin gözetilmesi önem taşımaktadır (Şimşek, Çelik ve Akgemci, 2014: 31).

İnsan hak ve özgürlüklerindeki gelişmelere paralel olarak gerçekleştirilen çalışma yaşamına ilişkin ulusal ve uluslararası yasal düzenlemeler göz önünde bulundurulduğunda da görülmektedir ki, çalışma yaşamında farklılıkların yönetilebilmesi bağlamında çalışanların farklılıklarına hoşgörü ile yaklaşılabilmesi yasal bir zorunluluk olarak gözetilmelidir (Güney, 2011: 112). Zira çalışanların birbirleri ile uyum içerisinde çalışmalarının sağlanabilmesi için, farklı özelliklerine saygı gösterildiğini ve farklılıklarının bir eksiklik olarak görülmediğini bilmeleri önem taşımaktadır.

İç girişimciliğin özendirilmesinden kast edilen ise; çalışanları özenle seçilen, yeteneklerine ve yaratıcılık düzeylerine göre insan kaynağının seçilebildiği, girişimci ruhuna sahip ve yenilik yaratma fırsatlarını değerlendirebilen bireylerden oluşan bir iş ortamı oluşturulabilmesidir. İç girişimciliğin özendirilmesine yönelik ayrıca; insan kaynakları politikalarının sürekli gözden geçirilmesi, çalışanların teşvik edilmesi ve önlerinin açılması önem taşımaktadır (Kaya ve Selçuk, 2007: 177).

7. Sürekli Eğitim

Sürekli eğitim; günümüz bilgi toplumunda bireysel, örgütsel ve toplumsal amaçlara ulaşılabilmesini sağlamak açısından önem taşımaktadır. Bu bağlamda çalışanların sürekli eğitim faaliyetleri içerisinde yer almaları sağlanarak, iş ile ilgili yetkinliklerin çalışanlar tarafından gereği gibi öğrenilmesini kolaylaştırmak ve organizasyon içerisinde planlı çalışmalar yapmak olası olabilmektedir. Bu şekilde çalışanların bilgi ve beceri düzeyleri artırılabilmekte ve davranışları organizasyonun etkinliğine yönelik düzenlenebilmektedir (Noe, 2009: 4).

2.6.22. Yetersiz Planlama

Planlama, yönetim sürecinin ilk ve en önemli fonksiyonu olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda planlama, işletmelerin geleceğe yönelik projeksiyon oluşturmalarını sağlayan önemli bir süreç olarak ifade edilmektedir. Yetersiz planlama yapılması durumunda ise; kısa, orta ve uzun vadede karşılaşılabilecek problemlerin doğru tespit edilememesi ve işletme faaliyetlerinin ne zaman, nerede, nasıl, ne şekilde, niçin ve kim tarafından koordine edileceğinin belirlenememesi dolayısıyla başarısız olunması kaçınılmaz hale gelecektir (Matricano ve Sorrentino, 2014: 7).

Girişimcilerin planlama sürecinden önce, yeterli fizibilite çalışması yapmaları gerekmektedir. Fizibilite çalışmaları yapılmasının ardından ise, yeterli zihinsel hazırlık süreci içerisinde bulunmasıyla iş planlarının hazırlanması adına hareket edilmelidir. Bu noktada da yetersiz planlama, işletmenin iş planından yoksun olması anlamında başarısızlığın daha işin başında kabul edilmesi anlamına gelecektir. Zira iş planı olmayan işletmelerde; iş olanaklarına yönelik kısıtlılıklar görülemeyecek, rekabet düzeyinden haberdar olunamayacak, patent, marka ve telif hakları için gerekli düzenlemeler yapılamayacak ve işletme kaynakları ve gereksinimleri gereği gibi gözetilemeyecektir (Nişancı, 2015: 6).

Yetersiz planlama, işletmenin bir “B Planı”nın yapılmasının da önüne geçilmesini ve karşılaşılabilecek olasılıklara karşı hazırlıksız olunmasını ifade etmektedir. Zira işler, her zaman plana uygun gitmeyebilmekte ve küçük sorunlar bazen diğer sorunlarla birleşerek yıkıcı sonuçlar ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Volery, 2007: 32). Bu bağlamda da girişimlerin olası açmazlardan uzaklaştırılabilmeleri ve belirsizlik ve risk ortamlarında yaşam mücadelesine girmelerinin önlenmesi için, işletmenin bir “B Planı”na sahip olmasına önem verilmelidir.

2.6.23. Kendine Aşırı Güvenmek

Konu ile ilgili araştırma doğrultusunda; girişimcilerin kendilerine aşırı güvenmelerinin ve kontrolsüz büyümeye yönelik yaklaşımlar sergilemelerinin, işletmeleri başarısızlığa iten en önemli nedenler arasında yer aldığı belirlenmiştir. Kendine güven duymak ya da yüksek özgüven düzeyine sahip olmak; boşlukların ve fırsatların görülebilmesi, atik ve başkalarından önce davranılabilmesi, para yönetiminin kontrollü bir şekilde gerçekleştirilebilmesi, şartlara kolay uyum sağlanabilmesi ve başarıya güdüsüne sahip olunabilmesi açısından girişimciler için olmazsa olmaz kişilik özellikleri olarak değerlendirilmekle birlikte, aşırı güven doğru olmayan adımlar atılmasına neden olabilmektedir (Matricano ve Sorrentino, 2014: 8).

Bununla birlikte kendilerine aşırı güven duyan girişimciler; her işi kendileri yapmaya kalktıklarından ve çalışanlarının kendilerinden daha zeki, bilgili ve/veya deneyimli olabileceğine ihtimal dahi vermediklerinden, kontrolsüz büyümenin ya da aşırı büyümenin büyümesine kapılabilmekte ve aşırı kibir nedeniyle hürsen yaşayabilmektedirler (Volery, 2007: 33).

2.6.24. Girişimcinin Eğitim Düzeyinin Yetersizliği

Girişimcinin eğitim düzeyinin yetersizliği de, önemli başarısızlık nedenleri arasında değerlendirilmektedir. Zira eğitim düzeyinin yetersiz olması nedeniyle; işletmenin kuruluş aşamasında yapılması gereken sistematik hazırlıklar gereği gibi yapılamayabilmekte, girişimin büyüme sürecinde gelişmeler gereği gibi kontrol edilemeyebilmekte ve dolayısıyla da genel olarak işletme yönetiminde sorunlar yaşanabilmektedir (Basu ve Altınay, 2002: 373).

Bununla birlikte özellikle ülkemiz kapsamında düşünüldüğünde, eğitim düzeyi düşük olmasına karşın başarı örneği ortaya koyan birçok girişimciden söz edilebildiği görülebilmektedir. Bu örneklerin ortak özelliği ise; düşük eğitim düzeyine sahip olunmasına karşın, usta – çırak ilişkisi içerisinde, bireylerin kendilerinden daha eğitilmiş, deneyimli ya da profesyonel kişilerle çalışma şansını yakalayabilmiş olmaları gösterilmektedir (Altınay ve Altınay, 2008: 27).

2.6.25. Girişimcinin İşini Sevmemesi

Girişimcilerin işini sevmeleri, başarı için önemli bir gereklilik olarak değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, nasıl ki her işte işini severek yapmak motivasyon ve verimlilik açısından önem taşımaktadır, aynı şekilde girişim faaliyetlerinde de motivasyon ve

verimlilik açısından işini sevmek önem taşımaktadır. Bu nedenle de işini sevmeyen bir girişimci, baştan kaybetmeyi göze almıştır denilmektedir (Şahin, 2006: 63).

2.6.26. Profesyonel Davranılmaması

Profesyonellik kavramı; bir işin, kazanç sağlamak amacıyla düzenli olarak yapılmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda girişimcilerin başarılı olabilmesi için, yönetim faaliyetlerini profesyonelce düşünüp profesyonelce koordine edebilen kişilere delege etmeleri gerektiği belirtilmektedir. Zira bazı kişiler, girişimcilik faaliyetlerinin diğer alanlarında başarı sağlayabilmekteyken, yönetim faaliyetlerinde profesyonel düşünüp profesyonel davranamayabilmektedirler. Buna karşın birçok yönetici, çok yetenekli olmasına karşın deneyimsiz olduğu için başarısız olabilmekte ve bu başarısızlık işletmenin zarar etmesini beraberinde getirebilmektedir (Altınay ve Altınay, 2008: 28).

2.6.27. Cinsiyet Farkından Kaynaklanan Sorunlar

Cinsiyet farkından kaynaklanan sorunlar, kadın girişimcilerin yaşadıkları sorunlar bağlamında girişim faaliyetlerinde başarısızlık yaşanmasına neden olabilmektedir. Bu bağlamda konu ile ilgili araştırmalar doğrultusunda, kadın girişimcilerin erkek girişimcilerin karşı karşıya kaldıkları genel sorunlara ek olarak; sermaye ve mal temininde daha fazla sorun yaşadıkları ve toplumun olumsuz bakışı ve güven eksikliği dolayısıyla olumsuzluklara maruz kaldıkları belirlenmiştir. Aynı şekilde kadın girişimcilerin ev ve çocuk bakımı ile ilgili sorumlulukları yanında girişimcilik faaliyetlerini koordine etmeleri de oldukça zorlayıcı olabilmektedir (Kara ve Sezici, 2013: 671).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

3.1. Nitel Araştırma

Bu araştırma nitel araştırma yöntemlerinden keşfetmeye dayalı bütüncül tek durum desenidir. Nitel araştırmalar gözlem, röportaj, mülakat gibi veri toplama tekniklerinin kullanıldığı ve bulguların belirlenmesinde nitel sürecin izlendiği araştırmalardır (Yıldırım ve Şimşek,2011:39). Her insan kendine özgü bir yapıya sahip olup, insanlardaki değişkenlik insanların yapıp ettiklerinin anlaşılmasında zorluklara neden olmaktadır. Sosyal olaylar, doğa bilimleriyle karşılaştırıldığında, değişkenlerin kontrol altına alınması veya sınırlandırılması sosyal bilimlerde neredeyse imkânsızdır (Böke, 2011: 275). İnsan sürekli içinde bulunduğu sosyal çevrenin etkisiyle birlikte değişime veya değişmeye eğilimlidir. Bu sebeple de insan sınırlı kalıplar içinde değil, esnek bir anlayışla incelenmelidir. Nitel araştırmalar bu gereğin bir sonucu şeklinde ortaya çıkmıştır (Böke, 2011: 275). Keşfedici durum çalışması ise, bir olay hakkında dikkate değer belirsizlik olması durumunda durumu açıklığa kavuşturmak amacıyla yapılan çalışmalardır (Böke, 2011: 275).

Nitel araştırma, disiplinler arası bütüncül bir bakış açısını esas alarak, araştırma problemini yorumlayıcı bir yaklaşımla incelemeyi kabullenen bir yöntemdir. Üzerinde araştırma yapılan olgu ve olaylar kendi deseninde ele alınarak, insanların onlara attıkları anlamlar açısından yorumlanır (Altunışık vd, 2010: 302).

Nitel araştırma, insanın kendi sınırlarını çözümlenmek ve kendi çabasıyla biçimlendirdiği sosyal sistemlerin derinliklerini keşfetmek üzere geliştirdiği bilgi çoğaltma yollarından birisidir (Özdemir, 2010: 326). Nitel yöntemle tasarlanmış araştırmalarda ele alınan konu hakkında detaylı bir kavrayışa ulaşma çabası vardır. Bu yönüyle araştırmacı bir kâşif gibi hareket ederek ilave sorularla gerçekliğin izini sürer ve muhatabının sübjektif bakış açısına önem verir. (Özdemir, 2010: 326).

Nitel araştırmalarda determinst (gerekirci) yaklaşım ön planda tutulmaz ve olaylar arasında neden-sonuç ilişkisi kurulmaz. Sayısal verilere ve istatistiklere daha az yer verilirken sözlü ve nitel analizlere daha çok vurgu yapılır. Nitel araştırmacılar olayların ve bağlamların dilini kullanır, olayları bağlamı içerisinde inceler. Sorunları, içerisinde oluşup geliştiği değerler sisteminden yalıtılarak analiz etmez, durumlara egemen olan ilişkiler ağını kendi doğal

ortamında yorumlamaya veya bunların anlamlarını ortaya çıkarmaya çalışır (Neuman, 2012: 224).

Nitel yöntemlerden en sık kullanılanı görüşmedir. Görüşme, insanların bakış açılarını, öznel deneyimlerini, duygularını, değerlerini ve algılarını ortaya koymada kullanılan oldukça güçlü bir yöntemdir. Görüşme sürecinin, gözlem ve yazılı dokümanlardan elde edilen verilerle desteklenmesi araştırmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini arttırmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 40-41).

Girişimci adayların KOSGEB ve diğer hibe kurumlarından faydalandıktan sonra nasıl başarısızlığa uğradıklarının, yaşadıkları sorunların belirlenmesine yönelik olan bu çalışma, temel felsefesi açısından uygulamalı, amacı açısından keşfedici, yöntemi açısından nitel, süresi açısından kesitsel ve analiz düzeyi açısından ise bireysel düzeyde bir araştırmadır. Araştırmanın bu bölümünde nitel araştırmanın tercih edilmesinin nedeni Karsta yaşayan girişimlerin başarısızlıklarına neden olan etmenlerin keşfetmeye dayalı durum çalışması gerekliliği tercih sebebi olmuştur. Bu sorunların en iyi nasıl anlaşılacağı konusunda alan uzmanları ile karşılıklı diyaloga başvurulmuş ve bunun için belirli görüşme soruları hazırlanmıştır.

3.2. Çalışma Grubu

Bu araştırmada KOSGEB ve bazı hibe kurumlarından yararlanan ancak başarısız olan girişimcilerin, başarısız olma nedenleri incelenmiştir. Bu amaçla Kars ilinde yaşayan ve girişimcilik desteklerinden faydalanan ancak başarısız olmuş kişiler arasından maksimum çeşitlilik örneklem yöntemine göre 14 kişi seçilmiştir. Çalışma grubunda bulunan kişiler ile derinlemesine mülakat yöntemiyle görüşmeler yapılmıştır. Çalışma grubunda bulunan kişilere ilişkin detaylı bilgiler Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Derinlemesine Mülakat Yapılan Kişiler

Cinsiyet	Medeni durum	Yaş	Eğitim Durumu	Faaliyet Alanı	Faaliyet süresi	Kod
Kadın	Evli	31-40	İlköğretim mezunu	Kadın giyimi	2.5	G1
Erkek	Bekâr	41-50	Ortaokul mezunu	Tespah, takı süs eşyaları	4	G2
Erkek	Evli	31-40	Lise mezunu	Cafe	2	G3
Erkek	Evli	31-40	Lise mezunu	Hizmet sektörü	4	G4

Cinsiyet	Medeni durum	Yaş	Eğitim Durumu	Faaliyet Alanı	Faaliyet süresi	Kod
Kadın	Evli	31-40	Lise mezunu	Ev yemekleri	3	G5
Erkek	Evli	41-50	Ortaokul mezunu	Ev yemekleri	5	G6
Kadın	Bekâr	41-50	Üniversite mezunu	Ev yemekleri	4	G7
Erkek	Bekâr	18-30	Üniversite mezunu	Ev yemekleri	3	G8
Erkek	Evli	41-50	İlköğretim mezunu	Pastane	2	G9
Kadın	Bekâr	31-40	Üniversite mezunu	Çiçekçilik	4	G10
Erkek	Evli	31-40	İlköğretim mezunu	Süt üreten tarımsal işletmeler	3	G11
Erkek	Evli	31-40	Lise mezunu	Züccaciye ürünleri	6	G12
Erkek	Bekâr	18-30	Lise mezunu	Nalbur ve su tesisatı ustası	0.67	G13
Kadın	Evli	31-40	Üniversite mezunu	Lokanta	0.67	G14

Amaçlı örneklem yöntemlerinde olan maksimum çeşitlilik örneklem yöntemi; *Evrende incelenen problemle ilgili olarak kendi içinde benzeşik farklı durumların belirlenerek çalışmanın bu durumlar üzerinde yapılmasıdır. Burada araştırmacı araştırdığı sorunların türleri ve yoğunluğunda değişme olabileceğine inandığı farklı durumları örnekleme alabilecektir. Bu tür bir örneklemede genelleme kaygısı olmamakla birlikte, problemle ilgili farklı durumların örnekleme alınması nedeniyle, evren değerleri hakkında önemli ipuçları verebileceği söylenebilir*"(Uysal, 2010: 31).

3.3. Veri Toplama Aracının Hazırlanması

Bu çalışmada Kars'ta yaşayan girişimcilerin KOSGEB ve diğer hibe kurumlarından destek alarak girişimci olmuş, fakat yaşadığı bazı problemler sonucunda başarısızlığa uğramış girişimciler incelenmiştir. Çalışma için yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemin tercih edilmesinin nedeni girişimcilerin yaşadıkları tüm sorunların etraflıca ortaya konulmasının hedeflenmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2011: 119).

Görüşme soruları hazırlanırken girişimcilerin yaşadıkları sorunlar hem literatür taraması hem de uzman görüşleri dikkate alınarak hazırlanmıştır. Görüşme yöntemi nitel

araştırma kapsamında en çok kullanılan veri toplama tekniğidir. Girişimcilerin, başarısız olma nedenlerinin saptanmasında en uygun araştırma yönteminin nitel araştırma olduğu düşünülmektedir. Katılımcılara açık uçlu sorular sorularak tüm detayların elde edilmesi sağlanmıştır (Kumar, 2005:123; Böke, 2011:279). Yarı yapılandırılmış görüşmede araştırmacı önceden hazırladığı sorular yanında görüşme esnasında verilen cevaplara bağlı olarak da kaynak kişiye sorular yöneltilmektedir (Balcı, 2011:168). Bu yöntem çerçevesinde girişimciler ile birebir görüşülmüş girişimcilerin başarısızlık nedenleri hakkında olumlu ya da olumsuz tecrübeleri hakkında bilgi elde edilmiştir.

Araştırmaya katılım göstermiş kişilerle yapılan görüşmelerde araştırmacı tarafından hazırlanmış sorular üzerinden ilerleme kaydedilmiştir. Bu sorular, başarısız olmuş girişimcilerin neden başarısız oldukları, işletmelerini sonlandırmalarına neden olan sebepler, girişimcilik konusunda alınan eğitimin etkisi, tecrübe, mali konulardaki bilgi seviyesi vb. gibi bulguları tespit etmeye yönelik olarak hazırlanmıştır. Mülakat sorularının hazırlanmasında önceki araştırmalar incelenerek literatürden faydalanılmıştır (bkz. EK).

3.4. Verilerin Toplanması

Tablo 3’de sunulan girişimcilerle EK-1’de sunulan görüşme formunda belirtilen sorular kapsamında yapılacak derinlemesine görüşme için örnekleme ulaşmak amacıyla KOSGEB ve diğer hibe kurumlarıyla irtibata geçilmiştir.

Katılımcılarla ilk olarak telefonla irtibata geçilmiş ve randevu alınmıştır. Randevu alındıktan sonra girişimcilerle yüz yüze görüşülerek mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Girişimcilerle mülakat yapılmadan önce araştırmanın konusu detaylı bir şekilde anlatılmıştır. Buna rağmen ilerde kendi işi ve pozisyonu için olumsuz bir durum yaratır endişesi ile çoğu girişimci ilk başlarda tedirgin davranmıştır. Katılımcılar zaman ayırma konusunda herhangi bir sıkıntı yaratmamış ve mülakatlar bir, bir buçuk saat arasında sürmüştür. Ayrıca mesai saatlerinin yoğun olması dolayısıyla çoğu mülakat girişimcilerin iş yerlerinden farklı ortamlarda gerçekleştirilmiştir. Verilerin toplanması katılımcılara açık uçlu sorular yöneltilmesiyle gerçekleştirilmiştir. Yüz yüze mülakat tekniği kullanılarak katılımcılardan veriler elde edilmiştir. Görüşmeler boyunca aşağıdaki belirtilen hususlara dikkat edilmiştir.

-Görüşmeler sırasında girişimcileri yönlendirmeye sevk edecek durumların yaşanmamasına itina edilmiştir.

- Kalıplaşmış sorular çerçevesinde dönmeden yaşanan sorunlar öğrenilmeye çalışılmıştır.
- Görüşme için ayrılan zaman dengelenerek girişimcilerin bıkmamasına özen gösterilmiştir.
- Girişimcilerin yaşadıkları sorunları rahatlıkla aktarmaları için görüşmelerin sohbet havasında gerçekleşmesine özen gösterilmiştir.
- En çok sorun yaşanan konular üzerinde ilâveten durulmaya çalışılmıştır.

3.5. Verilerin Analizi, Bulgular ve Değerlendirmeler

Araştırma çerçevesinde verileri KOSGEB ve diğer hibe kurumları tarafından desteklenmiş 14 girişimciden destek alınırken başarısızlık sebeplerine ilişkin görüşleri alınmıştır. Kars ilinde başarısız olmuş girişimcilerden veriler mülakat yöntemi ile toplanmış ve betimsel yöntemle analiz edilmiştir.

Betimsel analiz tekniğiyle yorumlanan veriler tablolar yardımıyla özetlenerek sunulmuştur. Betimsel analiz, çeşitli veri toplama teknikleri ile elde edilmiş verilerin daha önceden belirlenmiş temalara göre özetlenmesi ve yorumlanmasını içeren bir nitel veri analiz türüdür. Bu analiz türünde araştırmacı görüştüğü ya da gözlemiş olduğu bireylerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtabilmek amacıyla doğrudan alıntılara sık sık yer verebilmektedir. Bu analiz türünde temel amaç elde edilmiş olan bulguların okuyucuya özetlenmiş ve yorumlanmış bir biçimde sunulmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2003).

Betimsel analiz dört aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşamada araştırmacı araştırma sorularından, araştırmanın kavramsal çerçevesinden ya da görüşme ve gözlemlerde yer alan boyutlardan hareket ederek veri analizi için bir çerçeve oluşturur. Böylece verilerin hangi temalar altında düzenleneceği ve sunulacağı belirlenmiş olur. Ardından, araştırmacı daha önce oluşturmuş olduğu çerçeveye dayalı olarak verileri okur ve düzenler. Bu süreçte verilerin anlamlı ve mantıklı bir biçimde bir araya getirilmesi önem taşımaktadır. Bu aşamadan sonra araştırmacı düzenlemiş olduğu verileri tanımlar. Bunun için gerekli yerlerde doğrudan alıntılara da başvurmak zorunda kalabilir. Bu sürecin sonunda araştırmacı tanımlamış olduğu bulguları açıklar, ilişkilendirir ve anlamlandırır. Araştırmacı bu aşamada ayrıca yapmış olduğu yorumları daha da güçlendirmek için bulgular arasındaki neden sonuç ilişkilerini açıklar ve ihtiyaç duyulması durumunda farklı olgular arasında karşılaştırma yapar (Yıldırım ve Şimşek, 2003).

Girişimcilerden toplanan veriler ve uygulamalara dayanılarak sorunlar 14 Ana kategori altında özetlenmiş ve yorumlanmıştır.

- 1) Girişimcilerin Genel Başarısızlık Nedenleri
- 2) Seçilen Sektörün Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 3) Sektördeki Tecrübe Seviyesinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 4) Girişimcilik Eğitiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 5) Öz Sermayenin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 6) Mali Piyasalar Konusundaki Bilgisizliğin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 7) Bankalarla Olan İlişkilerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 8) Ülkenin Ekonomik Durumunun Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 9) Yasal düzenlemelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 10) Öngörülemeyen Olayların Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 11) İşle İlgili Kalifiye Eleman Bulamamanın Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 12) İşle İlgili Teknolojik Gelişmelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 13) Kuruluş Yerinin Yanlış Seçimi Başarısızlık Üzerindeki Etkileri
- 14) Kişilik Özelliklerinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR VE YORUMLAR

4.1. Bulgular

4.1.1. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine İlişkin Bulgular

Tablo 4. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine Yönelik Bulgular

	Frekans	Yüzde
Cinsiyet		
Kadın	5	35,7
Erkek	9	64,3
Medeni durum		
Evli	9	64,3
Bekâr	5	35,7
Yaş		
18-30 yaş arası	2	14,3
31-40 yaş arası	8	57,1
41-50 yaş arası	4	28,6
Eğitim durumu		
İlköğretim mezunu	3	21,4
Ortaokul mezunu	2	14,3
Lise mezunu	5	35,7
Üniversite mezunu	4	28,6
Faaliyette bulunulan süre (ay)	Ortalama 37,57	Std. Sapma 18,20

Araştırmaya katılan girişimcilerin kişisel bilgileri incelendiğinde %35,7'sinin kadın, %64,3'ünün erkek olduğu görülmektedir. Girişimcilerin %64,3'ü evli iken, %35,7'si bekârdır. Girişimcilerin %14,3'ü 18-30 yaş arasında, %57,1'i 31-40 yaş arasında, %28,6'sı ise 41-50 yaş arasındadır. Girişimcilerin %21,4'ü ilköğretim mezunu iken, %14,3'ü ortaokul mezunu, %35,7'si lise mezunu ve %28,6'sı üniversite mezunudur. Girişimcilerin işletmelerinin ortalama $37,57 \pm 18,20$ ay faaliyette bulunduğu görülmektedir.

4.1.2. Araştırma Problemine İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde başarısız olan girişimcilere sorulan sorular ve bu sorulara her bir girişimcinin verdiği cevaplar verilecektir. Daha sonrasında verilen bu cevaplar yorumlanacaktır.

4.1.2.1. Genel Başarısızlık Nedenleri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar başarısızlık sebebi olarak bildirilmiştir.

Tablo 5. İşletmenin Sonlanmasına Neden Olan Sebepler

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Kira-borç vb. giderleri ödeyemeyecek durumda olma	X	X	X	X		X	X		X		X				8
Büyük firmalarla rekabet edememe (fiyat-maliyet)	X								X				X	X	4
Gelir gider dengesinin bozulması						X	X				X		X		4
Kar yüzdesi düşürme/düşmesi	X		X	X											3
Çalışan/kalifiyeli personel eksikliği									X				X	X	3
Hedef gelir düzeyine ulaşamamak										X	X		X		3
Ülke ekonomisinin gidişatını öngörememe								X			X				2
Hedef bölge alım gücünün düşük olması									X				X		2
Daimî müşteri kazanımının olmaması									X					X	2
Dükkân değişimine/konumun a bağlı olarak müşteri kaybı/verim düşüşü												X		X	2
Çoğunluğu el emeği ürünlerin ilgi görmemesi		X													1
Büyümeye yönelik yatırımların yapılmaması					X										1
Yeterli ve istikrarlı									X						1

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
üretimin yapılamaması															
Yeni pazar ve müşterilere ulaşamamak										X					1
Yetersiz sermayenin olmaması/sağlanamaması											X				1
KOSGEB eğitimlerinin ciddiye alınmaması												X			1
İşçi/personel ödemelerinin yapılamaması													X		1
Fiyat-müşteri ilişkisini yakalayamama														X	1
Ailesel süreçler (hastalık vb.)														X	1
Yüksek kira														X	1
Çoklu iş kolunda bulunmak														X	1

Kira ve Borç Giderleri

Görüşülen girişimcilerden 8 tanesi kira ve borçların geri ödenmesinin başarısızlığı üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G1 kişisi “Başarısız olmamdaki en büyük sebep, diğer büyük firmalarla rekabet edememem oldu. Onların sağladığı düşük fiyatları sağlayamadım. Onların satış fiyatlarının benim maliyetlerimden daha düşük olduğu zamanlar oldu. Mecburen kar yüzdesini düşürmek durumunda kaldım ve bu şartlar altında giderlerimi karşılayamaz oldum.” diyerek rekabet sonucu kar yüzdesinin düştüğünü belirtirken, G2 kişisi “Çoğu kendi el emeğim olan ürünlere yeterli ilgilinin bir türlü olmaması ve sonunda kiramı ödeyemeyecek duruma gelmem.”, G3 kişisi, “Yüksek kira ve giderleri karşılayamaz duruma geldik. Fire sonrası kâr payımız düşük kaldı ve yeterli ciroya ulaşmadık”, G4 kişisi ise “Giderlerimiz gelirlerimiz geçti ve kontrol

altın alamadık. Gelirlerimiz düşerken giderlerimiz arttı.” demiştir. Bunların yanı sıra G6 kişisi “Ödemelerde yaşadığım düzensizlikler nedeniyle borçlarımı çeviremedim” derken, G7 kişisi “Kıramı ödeyemeyecek duruma geldim.”, G9 kişisi “...bununla birlikte gelirlerimin giderlerimi karşılamamasından dolayı işletmemi sonlandırmak zorunda kaldım”, son olarak G11 kişisi “özsermayemi bu dönem içinde harcıyıp daha sonra hibe parasındaki kesintilerle ve paranın elimize geç ulaşmasıyla birlikte yaşanan finansal kriz işletmemi sonlandırmamızın sebepleri diyebilirim” diyerek giderleri karşılayamamayı işletmenin sonlanmasındaki sebep olarak belirtmişlerdir.

G1,G2,G3,G4,G6,G7,G9,G11 Girişimcilerimizden elden edilen verilere göre büyük çoğunluğu kira ve borç giderleri konusunda önemli ölçüde sorun yaşamaktadır. Bu girişimcilerimizin 2’si kadın 6’sı erkek girişimciden oluşmaktadır. Erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre fazlalığı göze çarpmaktadır. Sektörel olarak; G5,G8,G10,G12,G13,G14 (Ev Yemekleri, Çiçekçilik, Züccaciye, Nalbur, Lokanta) Girişimcilerimizin diğer sektörlerle göre kira ve borç giderleri konusunda daha başarılı olduğu görülmektedir.

Büyük Firmalarla Rekabet Edememe

Görüşülen girişimcilerden 4 tanesi büyük firmalarla rekabet edememelerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G1 kişisi bu durumu“*Başarısız olmamdaki en büyük sebep, diğer büyük firmalarla rekabet edememem oldu*”diyerek belirtirken,G9 kişisi “*Benim dışımda aynı mesleği paylaştığım işletmelerin rekabet şartlarını daha iyi kullanmalarından yani benim işletmeme nazaran daha tecrübeli, işlerini kendilerinin yapabilmeleri sebebiyle kalifiye eleman konusunda sıkıntı yaşamayan ve oturmuş müşteri kitlesine sahip olmaları talep yaratamamama sebep oldu*”, G13 kişisi “*karşımızda büyük firmalar vardı ihaleleri ve işleri çoktan ele geçirmişlerdi ben sadece ara işleri günlük işlerle meşgul olmaya başladım buda beni maddi olarak tatmin etmedi*”, G14 kişisi ise “*bulduğumuz bölgede çok sayıda aynı işe hitap eden işletmelerin bulunması sebebiyle ve benimde bu işletmeler arasında yeni olmam ve farklılığımı ortaya koyamamam etkin rol oynadı*” diyerek büyük firmalarla rekabet edememenin işletmelerine olan olumsuz etkilerinden bahsetmişlerdir.

G1, G9, G13, G14 (Kadın Giyim, Pastane, Nalbur, Lokanta) Girişimcilerimizin ise büyük firmalarla rekabet edemedikleri veya farklılıklarını ortaya koyamadıkları

görülmektedir. Girişimcilerimizin 2'si erkek 2'si kadın olduğu için eşit oranda başarısızlık söz konusudur. Sektörel Olarak; G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G10, G11, G12 (Takıcı, Kafe, Hizmet Sektörü, Ev Yemekleri, Çiçekçilik, Züccaciye) sektöründeki girişimcilerimizin büyük firmalarla rekabet konusunda daha başarılı oldukları görülmektedir.

Gelir Gider Dengesinin Bozulması

Görüşülen girişimcilerden 4 tanesi gelir gider dengelerinin bozulmasının başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G6 kişisi “*Ödemelerde yaşadığım düzensizlikler nedeniyle borçlarımı çeviremedim. Piyasadan paramı toplayamadım.*” derken, G7 kişisi “*Kıramı ödeyemeyecek duruma geldim. Ödeme ve girdi dengesi son aylarda çok bozuldu*”, G11 kişisi, “*inşaat malzemeleri girdi fiyatlarının yüksek oluşuyla birlikte elimde bulundurduğum, özsermayemi bu dönem içinde harcıyıp daha sonra hibe parasındaki kesintilerle ve paranın elimize geç ulaşmasıyla birlikte yaşanan finansal kriz işletmemi sonlandırmamızın sebepleri diyebilirim*”, G13 kişisi ise “*Veresiye yaptığımız inşaatlarda ödemeyi geri alma sıkıntısı yaşadık bu sebeplerden dolayı personel çıkartmak zorunda kaldık*” demiştir.

G6, G7, G11, G13 Girişimcilerizden aldığımız verilere göre gelir ve gider düzensizliğinden kaynaklı olarak ödemelerinde sıkıntı yaşamışlardır. Bu girişimcilerimizden 3'ü erkek 1'si ise kadın girişimcilerden oluşmuştur burada erkeklerin kadın girişimcileri nazaran daha başarısız olduğunu söylememiz gerekir. Ayrıca sektörel anlamada incelediğimizde ise 2'si aynı sektörde olmak üzere yani ev yemekleri konusunda hizmet vermekte 1 girişimci nalbur 1 girişimcimiz ise süt üreten işletme olarak görülmektedir. Bu iki işletmemizinde inşaat girdilerinin fazla olması sebebiyle sektör kaynaklı olarak sıkıntı yaşadıkları anlaşılmıştır.

Sonuç olarak neden başarısız olduklarına yönelik soru yöneltilen girişimcilerin büyük kısmı kira, borç vb. giderleri ödeyemeyecek durumda olmalarının başarısız olmalarına sebep olduğunu belirtmiştir. Bunun yanı sıra belirtilen sebepler incelendiğinde büyük firmalarla fiyat ve maliyetler konusunda rekabet edememe ve bundan dolayı kar yüzdesinde yaşanan düşüşler sonucu gelir gider dengesinin bozulduğu görülmektedir. Katılımcıların bir kısmı ise çoğunluğu el emeği olan ürünlerin ilgi görmediğini, hedef bölgedeki insanların alım gücünün düşük olduğunu, kalifiye personel eksikliği yaşandığını belirtmiş, bir kısmı da ülke

ekonomisinin gidişatını öngöremediklerinden dolayı işletmelerini sonlandırmaları gerektiğini belirtmiştir.

4.1.2.2. Seçilen Sektörün Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemedeki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar seçilen sektörün başarısızlık üzerindeki etkileri olarak bildirilmiştir.

Tablo 6. Seçilen Sektörün Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Seçilen sektörün başarısızlık üzerindeki etkisi	X	X			X				X	X		X	X		7
Sektörde bulunan firmaların çeşitliliği ve ekonomik güçlerine bağlı olarak rekabet edememe	X												X		2
Yüksek ilginin olmadığı bir alanda el üretimi ürünler yapmak		X													1
Yüksek sermayenin gerektiği sektör seçimi					X										1
Konum itibari ile ihtiyaç fazlası işletme seçimi									X						1
Sektördeki kalifiye eleman eksikliğine bağlı olarak									X						1

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
gereken kaliteyi sağlayamama															
Hedef bölgenin iklimine bağlı olarak yanlış proje seçimi										X					1
Kazanım amacı ile idealden/hayal edilenden uzak maddiyat endeksli yatırıma odaklanmak												X			1

Girişimcilerin %50'si (7 girişimci) seçtikleri sektörün başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu düşünmektedir.

G1 kişisi, "Kadın giyimi üzerine faaliyette olan firmaların çeşitliliği ve ekonomik güçleri ile rekabet edemedim." diyerek seçtiği sektör içerisinde rekabet edemediğini belirtmiş, G2 kişisi "Yüksek ilginin olmadığı bir alanda el üretimi ürünler yapıp, satmaya çalıştım" diyerek seçtiği sektöre yönelik ilgisizlikten etkilendiğini belirtmiş, G5 kişisi "Yüksek sermaye talep etmeyen bir sektörde yatırımın karşılığını alabilirdim" diyerek seçtiği sektörün yüksek sermaye talep etmesinden dolayı sorun yaşadığını belirtmiş, G9 kişisi "ihtiyaç fazlası bir işletme seçtiğimi fark etmiş buldum bununla birlikte kalifiye personel bulunamamasından dolayı ve personelin işi sahiplenmemesinden kaynaklı, üretimin kaliteli müşteri ihtiyacını ve damak zevkini karşılayamamızla birlikte sektördeki olmazsa olmazları yerine getiremedik" diyerek seçtiği sektörde yaşadığı problemleri belirtmiş, G10 kişisi "yaşadığım bölgedeki iklim şartlarının sert olması süs çiçekçiliğini yapmak için elverişsiz hale getirmektedir." diyerek seçtiği sektörün yaşadığı bölgeye uygun olmadığını belirtmiş, G12 kişisi "seçtiğim sektörü istemeyerek sadece bir işim olsun kazanım olsun anlayışı ile bu işe girişimde buldum" diyerek seçtiği sektörde çok istekli olmadığını belirtmiş, son olarak G13 kişisi "rakiplerimizin fazla olmasından dolayı sektöre giriş yapamadım gerekli ekibi organize edemedim" diyerek seçtiği sektörde rakipleriyle rekabet edemediğini belirtmiştir.

G1, G2, G5, G9, G10, G12, G13. Bu girişimcilerimizin 3'ü kadın 4'ü ise erkek girişimcidir. Erkek girişimlerin sayıca fazla olduğu gözlemlenmiştir. Ama yinede kadın girişimcilerinde hiç de azınsanmayacak kadar olduğu görülmektedir. Katsayı olarak değerlendirilerek seçilen sektörün başarısızlık üzerine etkisine bakarsak kadın girişimcilerin erkeklere göre daha başarısız olduğu ortaya çıkmaktadır.

Sektörel olarak incelendiğinde G3, G4, G6, G7, G8, G11, G14 (Kafe, Hizmet Sektörü, ev yemekleri, süt üreten işletmeler, lokanta) sektöründeki girişimcilerimizin diğer sektörlerle göre seçtikleri sektörlerle göre daha başarılı oldukları gözlemlenmiştir.

4.1.2.3. Sektördeki Tecrübe Seviyesinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar seçilen sektördeki tecrübe seviyesinin başarısızlık üzerindeki etkileri olarak bildirilmiştir.

Tablo 7. Seçilen Sektördeki Tecrübe Seviyesinin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Seçilen sektördeki tecrübe seviyesinin başarısızlık üzerindeki etkisi	X	X			X				X	X		X			6
Sektör tecrübesizliğe bağlı olarak gelen başarısızlık	X														1
Satış ve para kazanma üzerine tecrübesizlik		X													1
İşletme ve yatırım giderlerine dair tecrübesizlik					X										1

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Sektöre dayalı imalat süreci hakkında tecrübesizlik ve buna bağlı olarak gelişen denetimsizlik									X						1
Hedeflenen girişimin üretim aşamasında deneyimlenip öğrenilmeye çalışılması										X					1
KOSGEB eğitimlerine gereken özverinin verilmemesi												X			1

Girişimcilerin %42,9'u (6 girişimci) seçtikleri sektördeki tecrübesizliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir. Bu katılımcıların verdikleri cevaplar incelendiğinde

G1 kişisi “Tecrübesizdim. Bilgi sahibi olsam işe başlamazdım ya da farklı sektörleri denerdim” derken, G2 kişisi “Hobimden, el becerimden iş çıkarmaya çalışmam yanlıştı. Becerinin yanında satış yapma, para kazanma becerisinin bu kadar etkili olabileceğini düşünemedim” diyerek tecrübesizliğini belirtmiştir. G5 kişisi “İşletme ve yatırım giderlerini doğru tahmin edemedim.” derken, G9 kişisi “Daha önce kısa süreli olarak pastacılık sektörünün de satış bölümünde çalıştım fakat imalathanedeki tecrübesizliğimden dolayı başarısızlığımın etkisi olduğunu düşünüyorum.” demiş, G10 kişisi “İlk yıl işi öğrenmekle mesleği tecrübe etmekle geçti ve yaklaşık 40.000 fide ile sonuçlandı gerçek anlamda bir çiraklık dönemi yaşadım diyebiliriz. Tecrübemi sizlere şöyle de anlatmam gerekirse Bende fidelerim gibi çekirdekten yetiştim zamanla büyüdüm ve yeşerdim. Durumumun bu şartlar ışığında gelişmesiyle birlikte başarısızlığımın tecrübesizliğin etkisi olduğunu söyleyebilirim.”, G12 kişisi ise “Girişimde bulunduğum sektör konusunda herhangi bir tecrübem yoktu olmaması da doğal olarak başarıyı olumsuz yönde etkiledi hangi malları alacağımı

bilmiyorum fiyatlar konusunda haberim yoktu bulunduğum bölge halkına hitap edecek ürünler nelerdi sonradan deneme yanılma yoluyla öğrendim bununda bana büyük zararları oldu” diyerek sektördeki tecrübesizliklerinin başarısızlıkları üzerindeki etkilerinden bahsetmiştir.

G1, G2, G5, G9, G10, G12 Girişimcilerinden 3’ü kadın 3’ü erkek girişimci olduğu görülmektedir. Dolayısıyla kadın ve erkek girişimcilerin sektördeki tecrübesizlik oranı incelendiğinde eşitlik söz konusu olduğu görülmüştür. Sektörel anlamda ve genellikle ilk birkaç yıl sıkıntılar söz konusu olduğu tespit edilmiştir. Deneme yanılma yöntemiyle tecrübeye kavuşma yaşanmıştır.

Sektörel olarak incelendiğinde G1, G2, G5, G9, G10, G12 (kadın giyim, süs eşyaları, ev yemekleri, pastane, çiçekçilik, züccaciye) diğer sektörlerle göre daha tecrübesiz oldukları gözlemlenmiştir.

4.1.2.4. Girişimcilik Eğitiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar girişimcilik eğitiminin başarısızlık üzerindeki etkileri olarak bildirilmiştir.

Tablo 8. Girişimcilik Eğitiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Girişimcilik eğitimi alma durumu	X	X		X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	12
Girişimcilik eğitiminin başarısızlık üzerindeki etkisi	X				X		X		X			X		X	6
Yetersiz/eksik girişimcilik eğitimi	X														1
Yetersiz/eksik KOSGEB					X		X		X					X	4

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
eğitimi															
KOSGEB eğitimlerine ilgisizlik	X											X			2

Girişimcilerin tamamına yakını (%85,71, 12 girişimci) girişimcilik konusunda KOSGEB'in verdiği eğitimlere katılım gösterdiklerini belirtmiştir. Bu girişimcilerin yarısı verilen eğitimin bir işe yaramadığını belirtirken, diğer yarısı verilen eğitimin yetersiz veya eksik olduğunu ve bu eğitimlere yeterince ilgi göstermediklerini belirtmiştir. Girişimciler, sektördeki tecrübesizliklerinin veya mali piyasalar konusundaki bilgisizliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtse de KOSGEB ve diğer girişimcilik eğitimlerine yeterli özeni ve ilgiyi gösteren girişimcilerde bu sorunun yaşanmadığı görülmektedir.

G1 kişisi “*Girişimcilik belgesini almak için verilen eğitimi yeterince kavrayamamışım, ya da eğitim benim kavrayabileceğim şekilde düzenlenmemiş. Bu sebepten başarısızlığım üzerinde etkili olmuştur.*” diyerek eğitimin kendisi üzerindeki olumsuz etkilerinden bahsetmiştir. G5 kişisi “*Girişimcilik belgem için KOSGEB tarafından düzenlenen eğitimlere katıldım. Sektör ve yatırımlar hakkında yeterli bilgilendirme alamadım.*” diyerek, G7 kişisi ise “*KOSGEB’de eğitim aldım ama yeterli bir eğitim olduğunu düşünmüyorum.*” diyerek KOSGEB tarafından verilen eğitimin yetersiz olduğundan bahsetmişlerdir. G9 kişisi, “*eğitimin kısa süreli olması ve benim de tahsil durumumun yeterli düzeyde olmaması da eklenince işe konusunda bana fayda sağladığını düşünmüyorum bu nedenden dolayı başarısızlığımda katkı sağlamıştır.*” derken, G12 kişisi “*KOSGEB’in eğitim sürecinde verdikleri eğitimi ciddiye almadım bundan kaynaklı olarak başarısızlığımda eğitime yeterli özveriye gösteremediğim için başarısızlığıma kendim sebebiyet vermiş oldum.*” demiştir. G14 kişisi ise “*5 kişiye sertifika verilmesine rağmen sadece benim işletmeyi açmam bu programın başarısızlığa uğramasının göstergesi olduğunu düşünüyorum.*” diyerek eğitimlerin başarısızlığını belirtmiştir.

G1,G5,G7,G9,G12,G14 Girişimcilerimizden 4'ü kadın 2'si erkek girişimci olarak tespit edilmiştir. Bu duruma göre kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre üstünlüğü söz konusudur ve bu kadın girişimcilerimiz kursa katılmalarına rağmen KOSGEB ve diğer eğitim kurumlarından verilen eğitimin yetersiz olduğunu ve bunun sonucundada başarısızlıklarına büyük oranda katkı sağladığını söylemektedirler. Sektörel anlamda irdelersek Kadın giyim, Ev yemekleri, Pastane, Züccaciye, Lokanta olarak karşımıza çıkmaktadır.

4.1.2.5. Özsermayenin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar özsermayenin başarısızlık üzerindeki etkileri olarak bildirilmiştir.

Tablo 9. Özsermayenin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Özsermayenin başarısızlık üzerindeki etkisi	X			X	X	X			X	X	X	X	X		9
Ürün çeşitlerinin az olması	X								X				X		3
Ürün fiyat ve kalitesinin müşteriye hitap etmemesi	X								X						2
Kredi alımının getirdiği faiz yükü				X								X			2
İş geliştirme sürecini etkileyecek gelişmelerin yapılamaması					X				X		X		X		4
Gelir gider dengesinin sağlanmasında düzensizlik						X				X	X	X	X		5

Girişimcilerin %64,3'ü (9 girişimci) yeterli özsermayelerinin olmamasından kaynaklı sorunlar yaşadıklarını belirtmiştir.

Gelir Gider Dengesinin Sağlanmasında Düzensizlik

Görüşülen girişimcilerden 5 tanesi özsermayenin gelir gider dengesinin sağlanmasında düzensizliğe sebep olduğu, bunun da başarısızlık üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G6 kişisi *“Borçlarımı ödeyebilecek sermayem olsaydı, ödemelerimi aldıkça düzliğe çıkabilirdim.”* diyerek özsermayeyle borçlarını ödeyebileceğini belirtirken,G10 kişisi *“eş dosttan finansal yardımlar alarak ön görmediğimiz harcamalara finans sağladık finansal yönden tıf fiyatları, tohum fiyatları, kargo ücretleri sulama sistemlerinin piyasadan elde etmek bayağı maliyetli oldu ve finansal açıdan bayağı zorlandım.”* demiştir.G11 kişisi *“Sektöre giriş aşamasında 200 bin TL'lik özsermayem mevcuttu ve bu sermayemin 100bin TL'lik kısmını sadece ruhsat, proje çizimi, elektrik, su vb. giderlerle zaruri olarak harcamış bulundum. Geriye kalan kısmıyla da inşaat işlerini başlattım ustalara yevmiye parası ve genel giderler olarak ilk etapta harcama yaptım. Finansal yönden hayvanları alamadığımdan dolayı ticarettime başlayamadım doğal olarak da âtil vaziyette boş ahır elimizde kalmış oldu”* diyerek özsermayesinin giderlerini karşılamakta yetersiz kaldığını belirtmiştir.G12 kişisi *“müşterilerime tanıdığım borçların zamanında geri ödenmemesiyle de darboğaz günler yaşadım”* derken, G13 kişisi ise *“almış olduğumuz işlerinde malzeme teminin geç yapmamdan kaynaklı olarak teslim sürelerinde geç kaldım bunu takiben ödemeleri almamda gecikti benimde ödemelerin aksamasına işçi ücretlerini bile ödeyememe neden oldu sonuçta temelimin güçsüz olması işletmemin de çöküşüne etkin rol oynadı”* diyerek özsermayelerinin gelir gider dengesinin sağlanmasında düzeni sağlayamadığını belirtmiştir.

G6, G10, G11, G12, G13 Girişimcilerimizden 4'ü erkek 1'sinin ise kadın girişimci olduğundan yola çıkacak olursak erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre gelir ve gider dengesinin sağlama konusunda daha başarısız olduğu görülmektedir.

Sektörler incelendiğinde ev yemekleri, çiçekçilik, süt üreten tarımsal işletme, züccaciye, nalbur ve tesisat ustası olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu katılımcılar yeterli özsermaye olmadığından dolayı gelir gider dengesinin sağlanmasında düzensizlik yaşadıklarını, iş geliştirme sürecini etkileyecek gelişmelerin yapılamadığını, ürün çeşitlerinin az olduğunu, ürün fiyat ve kalitesinin müşteriye hitap etmediğini belirtmiştir. Bunların yanı

sıra kredi çekmiş olmalarından dolayı bu kredinin getirdiği faiz yüküyle beraber gelen dengesizlik, yeterli özsermayeye sahip olamayan katılımcıların başarısızlıkları üzerinde etkili olmuştur.

İş Geliştirme Sürecini Etkileyecek Gelişmelerin Yapılamaması

Görüşülen girişimcilerden 4 tanesi özsermayenin iş geliştirme sürecini etkileyecek gelişmelerin yapılması konusunda yetersiz kalmasından dolayı başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G5 kişisi “*Servis ağıımızı genişletecek mutfak, dağıtım aracı ve personeline yatırım yapamadım.*”derken,G9 kişisi “*yeterince özsermayenin olmaması gerekli malzemelerin zamanında alınamaması kalite düşük olması ve çok çeşit ürünü çıkaramamak bu yönden finansal sorunlar yaşanmıştır.*”demiştir.G11kişisi“*Finansal yönden hayvanları alamadığımdan dolayı ticaretime başlayamadım doğal olarak da âtil vaziyette boş ahır elimizde kalmış oldu*” derken, G13 kişisi “*Öz sermayem gerçekten yok yetersizdi başlangıç aşamasında ürünleri alırken işletme için gerekli demirbaşları alırken çok zorlandım ayrıca satış için gerekli olan malzemelerin çeşitliliğini de sağlayamama neden oldu*” diyerek iş geliştirme sürecinde gerekli malzemeleri temin edecek sermayelerinin olmamasının işleri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu belirtmiştir.

G5,G9,G11,G13 Girişimcilerimizden 3’ü erkek 1 Kişi ise kadın girişimciden oluşmaktadır. Buna göre değerlendirme yaparsak İş geliştirme sürecinde erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre daha başarısız olduğu kanısına varmaktayız. Sektörel anlamada ise Ev yemekleri, Pastane, Süt üreten tarımsal işletmeler, Nalbur ve tesisat ustası olarak sıralandırrırsak tam anlamıyla her sektörün var olduğunu söylememiz gerekir. Sektörlerin birçoğunda ise gerekli malzemelemin teminine ulaşılamadığı anlatılmaktadır.

Ürün Çeşitlerinin Az Olması

Görüşülen girişimcilerden 3 tanesi özsermayenin ürün çeşitlerini artırma konusunda yetersiz kalmasından dolayı başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu bildirmiştir.

G1 kişisi “*Yeterli sermayem olmadığı için mağazama yeterince çeşit koyamadım*” derken, G9 kişisi “*yeterince özsermayenin olmaması gerekli malzemelerin zamanında alınamaması kalite düşük olması ve çok çeşit ürünü çıkaramamak bu yönden finansal*

sorunlar yaşanmıştır.” demiştir. G13 kişisi ise “Öz sermayem gerçekten yok yetersizdi başlangıç aşamasında ürünleri alırken işletme için gerekli demirbaşları alırken çok zorlandım ayrıca satış için gerekli olan malzemelerin çeşitliliğini de sağlayamama neden oldu” diyerek özsermaye yetersizliğinden dolayı ürün çeşitliliğini artıramadıklarını belirtmiştir.

G1,G9,G13 Girişimcilerimizden 2’si erkek 1 tanesi ise kadın girişimcimizdir. Ürün çeşitliliğinin az olması konusu ele aldığımızda erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre daha başarısız olduğu görülmektedir. Sektörler ise Kadın giyim, Pastane, Nalbur olarak sıralanırsak her sektörden karışık olduğu görülmüştür. Bu yaşanan sıkıntının ise tüm sektörlerde öz sermaye yetersizliğinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Ürün Fiyat ve Kalitesinin Müşteriye Hitap Etmemesi

Görüşülen girişimcilerden 2 tanesi yeterli özsermayeleri olmadığından dolayı ürün fiyat ve kalitesini müşteriye hitap edecek kadar geliştiremediklerini belirtip başarısız olduklarını söylemiştir.

G1 kişisi “Yeterli sermayem olmadığı için mağazama yeterince çeşit koyamadım, koyduğum çeşitlerde uygun fiyatı sağlayacak sayıda sipariş veremedim.” diyerek, G9 kişisi ise “yeterince özsermayenin olmaması gerekli malzemelerin zamanında alınamaması kalite düşük olması ve çok çeşit ürünü çıkaramamak bu yönden finansal sorunlar yaşanmıştır.” diyerek bu durumu belirtmiştir.

G1,G9 Girişimcilerimizden 1’si kadın diğeri ise erkek girişimcimizdir. Bu girişimcilerin başarısızlık oranlarının eşit olduğu tespit edilmiştir. Bu girişimcilerin temel sorunun yine yeterli öz sermayelerinin olmayışından kaynaklı başarısızlık olarak söylemek gerekir. Sektörleri karşılaştırırsak kadın giyimi ve pastane olarak sıralamamız gerekir. İkisindedeki sektörel anlamdaki farklılıkları değilde temel olarak özsermayenin yetersizliği yine karşımıza çıkmaktadır.

Kredi Alımının Getirdiği Faiz Yükü

Görüşülen girişimcilerden 2 tanesi yeterli özsermayeleri olmadığından dolayı kredi çektiklerini ve bundan dolayı gelen faiz yükünün başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

G4 kişisi “Sermayenin yetişmediği yerde kredi kullanmak zorunda kaldım ve faiz yükü başarısızlık yaşamamda büyük bir etkiydi.” diyerek, G12 kişisi ise “özsermayemin yetersizliğinden dolayı çek, senet vb. vade süresi taniyan banka hizmetleriyle çalışmak zorunda kaldım müşterilerime tanıdığım borçların zamanında geri ödenmemesiyle de darboğaz günler yaşadım” diyerek bu durumu belirtmiştir.

G4,G12 Girişimcilerimizden 2’side erkek girişimcidir. Bu girişimcilerimiz faiz yükünün etkisi ile başarısızlığa uğramışlardır. Sektörel olarak Hizmet sektörü, Züccaciye olarak hizmet verdiklerini görülmektedir. Burada yine sektörle alakalı olamayan bir durum söz konusu sermaye yetersizliğini kredi kullanarak kapatılmaya çalışılmış fakat bunu geri ödenmesi gerekli olduğundan girişimcilerimiz faiz yükü altında ezilip başarısızlığa uğramışlardır.

4.1.2.6. Mali Piyasalar Konusundaki Bilgisizliğin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar mali piyasalar konusundaki bilgisizliğin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 10. Mali Piyasalar Konusundaki Bilgisizliğin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Mali piyasalar konusundaki bilgisizliğin başarısızlık üzerindeki etkisi	X		X						X	X	?	X	X		6
Borçları ödeme konusundaki evraklar üzerine yetersizlik	X														1
Kredi kartı komisyon kesintileri ve pos işleyişi			X												1

üzerine yetersizlik															
Çek-senet-bono türevi kısa vadeli araçların kullanımında yetersizlik								X	X		X	X			4

Girişimcilerin %42,9'u (6 girişimci) mali piyasalar konusunda bilgisizliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

G1 kişisi “*Borçlarımı ödeme konusunda kullanabileceğim evrakları daha iyi bilseydim, farklı yöntemler kullanabilirdim.*” diyerek bilgisizliğinin etkisini belirtmiştir. G3 kişisi yine aynı şekilde “*Kredi kartı komisyon kesintileri ve pos işleyişini biliyor olmak çok işimize yarayabilirdi.*” diyerek mali konulardaki bilgi sahibi olmalarının işe yarayacağını belirtmiştir. G9 kişisi “*çek ve senet konusunda daha önce bankalarla yaşadığım sorunlar neticesinde çek, senet, bono türevi kısa vadeli araçları ipotekli olmam vesilesiyle kullanamadım. Bunun neticesinde de iş yerimde kullanmam gereken malzeme tedarikini günlük cirom neticesinde çevirmeye çalışıyordum.*” diyerek geçmişte yaşadığı sıkıntılardan dolayı mali piyasalar hakkında yeterli donanımına sahip olmadığını bundan dolayı yetersizlik yaşadığını belirtmiştir. G10 kişisi “*Mali piyasalar konusunda gerekli bir bilgiye sahip değilim buda benim başarısızlığımı etkilediğini söyleyebilirim sonuç itibariyle Tahsilat ve alımlarımı, çek ve senet kullanmadan gerçekleştirmiş bulunmaktayım, ödemelerimizi hesabıma havale, EFT, şeklinde ödeme emirlerini alarak kullanıyordum. Bunun dışında ben ise malzeme alımlarımı kredi kartı vasıtasıyla tedarik edip daha sonra bankaya yatırıyordum. Bu tür mali piyasa araçlarını kullanmak benim açımdan alımlarda veya ödemelerde ek süre tanınması açısından avantaj sağlayabilirdi ama kullanamadık*” diyerek durumu belirtmiştir. G12 kişisi “*Mali piyasalar konusunda ilk etapta bilgisizdim ve bunların eksilerini evet çok yaşadım ama daha sonra bu vade avantajlarını da kendi lehime avantaj olarak dönüştürmeyi başardım ama şöyle de bir durum da söz konusu eğer çek veya senetleri zamanında ödeme yapamama gibi bir durumla karşılaşırsanız çekin arkasının yazılmasına ve ileriki zamanlarda da ticari bir kariyer sarsıntılarına neden olduğunu, ben de birkaç defa bu durumlara düşerek sonuçlarını da kötü bir şekilde yaşadım. Bu durumları da göz önünde bulundurduğumuzda mali piyasalar bilgisizliğinin sonuçlarının başarısızlığımı etkileyen veya hızlandıran köşe taşları olarak kabul ediyorum.*” derken, G13 kişisi “*Mali piyasalar hakkında bilgim olamaması benim için*

sıkıntı yarattı senetleri zamanında ödeyemediğim için bankalarda birçok kez yasal işletmelerle karşı karşıya kaldım.” diyerek yaşadığı sıkıntıları belirtmiştir.

G1,G3,G9,G10,G12,G13 Girişimcilerimizin 4’ü erkek 2’si kadın girişimciden oluşmuştur. Erkeklerin mali piyasalar konsundaki bilgisizliğinin kadın girişimcilere göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu katılımcılar borçları ödeme konusundaki evraklar üzerine yetersizlik, kredi kartı komisyon kesintileri ve pos işleyişi üzerine yetersizlik ve çek-senet-bono türevi kısa vadeli araçların kullanımında yetersizlikler yaşadıklarını belirtmişlerdir.

4.1.2.7. Bankalarla Olan İlişkilerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar bankalarla olan ilişkilerin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 11. Bankalarla Olan İlişkilerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Bankalarla olan ilişkilerin başarısızlık üzerindeki etkisi	X		X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	11
Bankaların işleyişini tam olarak kavrayamamış olmak-bankalar ile ilişik kuramamak	X			X	X										3
Maaş ödemelerindeki düzensizlik ve pos işleyişindeki bilgi yetersizliği			X												1
Uygun şartlarda-gereken zamanlarda kredi bulamamak						X			X				X	X	4
Yüksek faiz oranları ve teminat şartlarının ağır olması										X	X				2
Bankalar ile var olan ilişkinin bozulması												X			1

Girişimcilerin %78,6’sı (11 girişimci) bankalarla olan ilişkilerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

G1 kişisi “Banka işleyişini tam olarak kavrayamamış olmak da etkili oldu. Bir banka ile tam olarak birlikte çalışabilmiş olsaydım, bana farklı yollar sunabilirdi.” derken, G3 kişisi “Çok etkili oldu. Maaş ödemelerindeki düzensizlik sebebi ile bulduğumuz az sayıdaki iyi elemanları kaybettik. Pos çekimlerinin komisyon oranlarını daha önceden biliyor olmak çok işlevli olurdu.” diyerek bilgi sahibi olmamanın etkilerini belirtmiştir. G4 kişisi “İlişkilerim daha iyi olsa daha uygun koşullu farklı kredi olanakları hakkında bilgim olabilirdi. Bu da en kötü ihtimalle iş ömrümü uzatırdı” diyerek yaşadığı sorunları belirtmiştir. G5 kişisi “ Daha iyi ilişkilerim olsaydı, işletmeme gerekli yatırımları yapabilecek desteği alabilirdim” diyerek, G6 kişisi “Borçlarımı çevirebilecek kredileri uygun şartlarda bulabilseydim, benim için kesinlikle avantajlı olurdu” diyerek, G9 kişisi “İş yerimi sonlandırmama sebep olan en büyük nedenlerden birisi finansal açıdan kredi temini sağlayamamak olduğunu söyleyebilirim.” diyerek bankalarla olan ilişkilerin başarısızlıkları üzerindeki etkisini belirtmişlerdir. G10 kişisi “faiz oranlarının yüksek olması başarısızlığımın üzerinde etkisi olduğunu düşünüyorum.” diyerek, G11 kişisi ise “projemin devamlılığı için süt hayvanlarının alımında kredi kullanmayı düşündüm fakat faiz oranlarının yüksek olması ve teminat şartlarının da çok ağır olması sebebiyle de kredi kullanamadım.” diyerek yüksek faiz oranlarından dolayı kredi kullanamamalarının olumsuz etkilerinden bahsetmişlerdir. G12 kişisi “ben genel olarak ilk yıllar ilişkilerim iyiydi ama son dönemlerde çek ve senet sıkıntıları nedeniyle ilişkilerimiz bozulmaya başladı kredi kullanmama rağmen çıkış kapısı olmadı ve işletmemi sonlandırma kararı aldım. Halen daha aydan aya emekli aylığı alan ailemin üzerine çektiğim kredileri ödüyorum. Bankalarla ilişkiniz gereklerini yerine getirdiğiniz sürece bir sıkıntı yaratmıyor ama bu gerekleri yerine getiremezseniz sizi cezalandırması gecikmiyor ve başarısızlığınıza katkısı da çok büyük oluyor.” diyerek bankalarla olan iyi ilişkisinin bozulmasının etkisinden bahsetmiştir. G13 kişisi “kredi kullanamadım bankalar tarafından krediye başvuru yaptım ama kredi kullanamadım ticari olarak faaliyet yetersizliğine sahip yanıtı aldım” diyerek, G14 kişisi de “Bir ara kredi kullanma girişiminde bulundum fakat yeni işletmemde açık olma sürem yetersiz olması sebebiyle de kredi kullanamadım.” diyerek kredi kullanamamalarından dolayı sıkıntılar yaşadıklarını belirtmişlerdir.

G1,G3,G4,G5,G6,G9,G10,G11,G12,G13,G14 Girişimcilerimizden 7’si erkek,4’ü ise kadın girişimden oluşmaktadır. Bu bilgiler neticesinde erkek girişimcilerin kadın girişimcilerimize göre bankalarla olan ilişkilerinin daha başarısız olduğu görülmektedir. Buna yönelik olarak verilen cevaplar incelendiğinde ise, bankaların işleyişini tam olarak

kavrayamamış olmak veya bankalar ile ilişik kuramamak, maaş ödemelerindeki düzensizlik ve pos işleyişindeki bilgi yetersizliği, uygun şartlarda-gereken zamanlarda kredi bulamamak, yüksek faiz oranları ve teminat şartlarının ağır olması ve bankalar ile var olan ilişigin bozulması gibi sebepler öne sürülmüştür. Bu sektörler dışında kalan G2 (tesbih takı süs eşyaları) ve G7 (ev yemekleri)'ni işleten girişimcilerimizin diğer sektörlere göre bankalarla olan ilişkilerinin daha başarılı olduğunu söyleyebiliriz.

4.1.2.8. Ülkenin Ekonomik Durumunun Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemedeki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar ülkedeki ekonomik durumun başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 12. Ülkenin Ekonomik Durumunun Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Döviz kuru değişimleri	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	13
Faiz oranlarındaki değişimler	X		X	X			X	X		X	X	X			8
Talepte olan değişim vb.	X	X	X			X			X	X		X	X	X	9

Girişimcilere ülkedeki ekonomik durumun başarısızlıkları üzerindeki etkisi, 3 madde belirtilerek sorulmuştur. Bunlar, döviz kuru değişimleri, faiz oranlarındaki değişimler ve talepte olan değişim şeklindedir.

Döviz Kuru Değişimleri

Verilen cevaplar incelendiğinde döviz kurundaki değişimlerin girişimcilerin tamamına yakınına (%92,9, 13 girişimci) olumsuz etkisi olduğu görülmüştür.

G1 kişisi “Özellikle yeni ürünlerin, döviz kuru ile birlikte fiyatları yükselmeye başladı” diyerek durumu belirtirken, G2 kişisi “Kurların şu noktada etkisi olmuş olabilir; ekonomik olarak rahat hissetmeyen kişiler, alışveriş yapmaktan kaçındılar” G3 kişisi

“İnsanların tedirgin olması daha az para harcamalarına sebebiyet vermiş olabilir”, G4 kişisi “Doğrudan etkili olmasa bile taşıma, ısınma ve elektrik gibi giderlerin üzerindeki etkisi olumsuz yönde oldu”, G5 kişisi “Yapmam gereken yatırımların fiyatları genelde dolar kurunun yükselmesiyle hep artış gösterdi”, G6 kişisi “Ödemelerimi alamadığım firmalar genelde yurtdışı ile çalışan ve döviz kurlarını ödeyememe durumlarına neden gösteren işletmelerdi”, G7 kişisi “Son dönemde çok etkili oldu. Döviz kurlarındaki yükseliş nakit paraya muhtaç olan işletmemi ve sektörü kötü yönde etkiledi”, G8 kişisi “En büyük etkenlerden birisinin döviz kurları olduğunu düşünüyorum. Hem maliyetlerim yükseldi hem de alacağım ödemelerin dengesinin bozulmasında bana borçlu firmaların döviz kurları nedeniyle işlerinin bozulmasının, büyük etkisi vardı”, G10 kişisi “Döviz kuru değişimleri ilkbahar dönemi almış olduğumuz, tohum fiyatlarına bağlı olarak etki yaratmıştır”, G11 kişisi “Döviz kuru değişimleri inşaat döneminde beni şahsen etkilemişti örnek verecek olursam 2015 yılında aldığım proje hibe destek miktarı ile 2016 yılının malzeme fiyatları arasındaki döviz kuru farkından dolayı bayağı bir zarara uğramış oldum bu yüzden ekonomik açıdan beni etkilemiştir”, G12 kişisi “Mal alımlarımız Döviz kuru değişimleri ile bayağı bir etkileniyordu aldığımız ürünlerin %45’lik kısmı yabancı şirketlerin ürünleri olmasıyla birlikte özellikle elektronik grubu ürünlerde anlık yükselmeler yaşıyordu 15 önce aldığımız ürünün fiyatı 15 gün sonra aynı fiyattan almanız mümkün olmuyordu”, G13 kişisi “İnşaat malzemelerimin dolar bazında geldiğinden oynak bir kur sistemi beni etkiledi”, son olarak G14 kişisi “Döviz kuru değişimlerinden bahsetmek gerekirse ülkenin ithalata yakın yapısı gereğince sadece işletme bazında değil her alanda malzeme fiyatlarını etkilemekte olduğunu düşünüyorum” diyerek döviz kurundaki değişimlerin işletmelerine olan olumsuz etkilerinden bahsetmiştir.

G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G10, G11, G12, G13, G14 Girişimcilerimizden 8’erkek 5’i kadın girişimciden oluşmuştur. Erkeklerin kadın girişimcilere göre döviz kurundan kaynaklı değişimlerden daha fazla etkilendiği tespit edilmiştir. Bu etkinin bir kısmı maliyetlerin artması açısından bir kısmı ise taşıma, ısınma ve elektrik gibi dolaylı giderlerin artmasından dolayı oluşmuştur. Bunun yanı sıra girişimcilerin tamamına yakını başarısızlıklarındaki en büyük etkenin döviz kurundaki değişimler olduğunu belirtmiştir.

Sektörel olarak diğer girişimcilerimize göre sadece G9(Pastane) girişimcimizin döviz kuru değişiminden etkilenmediği tespit edilmiştir.

Faiz Oranlarındaki Değişimler

Faiz oranlarındaki değişimler girişimcilerin yarısını (%50, 7 girişimci) etkilemiştir. Bundaki en büyük sebep alınan kredilerdeki yüksek faiz oranlarının, kredi ödemelerinde yarattığı problemler olarak belirtilmiştir.

G1 kişisi “*Bu konuda en büyük etkiyi, kredi kartımla yaptığım borçlanmalar üzerinde gördüm. Asgari tutarda yaptığım ödemelerden doğan faizler, bir sonraki aya sarkan ödemelerimi yükseltmeye başladı*” diyerek yaşadığı sorunu belirtirken, G3 kişisi “*Son kullandığımız krediyi yüksek faiz ile almamız, borçları ödenemeyecek noktaya getirdi*”, G4 kişisi “*Daha uygun koşullarda kredi kullanabilseydim, sonuçları bu kadar olumsuz olmazdı*”, G7 kişisi “*Daha önce kredi kullanmaya sıcak bakan işletmeler kullanmaktan korkar hale geldi. Bu da nakit sıkıntısını tetikledi*”, G8 kişisi “*Yükselen faizler ile beraber, ben de dâhil kimse finansman sağlayamadı ve dengeler bozuldu*”, G10 kişisi “*Faiz oranları ise bankadan kullandığım kredi dönemi içinde çok etki yaratmıştır*”, G11 kişisi “*Faiz oranlarındaki değişim veya fazla olması kredi kullanamamıza bununla birlikte de ticaretimizin başlamadan bitmesine neden olmuştur*”, son olarak G12 kişisi “*Faiz oranlarına gelince de kredi kullanımında bayağı bir faiz oranlarının yüksek olması sonucuyla da etkilenmemek elde değildi*” diyerek faiz oranlarındaki değişimlerin işletmelerine olan etkilerinden bahsetmiştir.

G1,G3,G4,G7,G8,G10,G11,G12 Girişimcilerimizden 5’i erkek 3’ü kadın girişimcidir. Erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre faiz oranındaki değişimden fazlaca etkilendiği görülmektedir.

Sektörel olarak incelendiğinde bu girişimciler dışında kalan G2, G5 G6, G9, G13, G14 (Takı, Evyemekleri, Pastane, Nalbur, Lokanta)sektöründeki girişimcilerimizin diğer sektörlere göre Faiz oranındaki değişimlerden etkilenmediği tespit edilmiştir.

Talepte Olan Değişim Vb.

Son olarak ülkenin ekonomik durumundan kaynaklı olarak yaşanan talepteki değişimler girişimcilerin büyük kısmını (%64,3, 9 girişimci) etkilemiştir.

G1 kişisi “*Genel sektör üzerinde bir gözlem yapamadım. Ancak mağazamda belki yeterli çeşidi bulduramamam, belki de fiyat ve marka rekabeti sebebiyle yaşadığım talep değişimi, beni olumsuz etkiledi*” diyerek bu durumu belirtirken, G2 kişisi “*Talepte olan değişim veya azalma işimin sona ermesinde ana etkendi*”, G3 kişisi “*Cafeler daha az iş yapmaya başladı. Bu da bizi doğrudan etkiledi*” G6 kişisi “*Yemek almayı toptan bırakan*

firmalar oldu”, G9 kişisi “Talep değişimleri son derece etkili olmuştur. Sonuçta bizde arz ve talep dengesi içinde işimizi yürütmekteyiz. İşyerimin bulunduğu bölge biraz daha çiftçi ve kırsal kesime hitap eden küçük bir ilçe olması vasfıyla Talepte olan değişimlerin dalgalanmaları mevsimsel olarak ta değişmekte ve kıt imkânlarla sahip olan insanlara temel tüketim sınıfına girmeyen ürünleri pastalarımızı veya tatlılarımızı tercih etmeleri de o anlık tercihinin fayda- zarar ilişkisine bakıldığından talep oranı iyice düşmektedir”, G10 kişisi “Talepte olan değişimlere yine tabiri caiz ise göbekten bağlıyız demeliyim çiçekçilik işi dönemsel olarak gerçekleştirildiği için talep değişimi çiçeği pazarlayacağımız kısa bir dönem aralarında olduğu için talep değişimlerinden hızlı ve anında etki yaşadım”, G12 kişisi “Talep aslında benim mesleğimde iyiydi yönde vardı ama benim bireysel hatalarımın sonucu talepteki değişimlere karşılık veremedim mesleğimi sevmemle birlikte talep değişimlerini de çokta takip edemedim. Benim şahsi kanaatim olarak şunu söylemem gerekir talep değişimleri müşteri istekleri ticarete önemli bir konu ve başarı-başarısızlık konusuyla direkt bağlı olan ve atlanmaması gereken bir başlık diyebilirim”, G13 kişisi “Talep çok iyi değildi yaptığımız işler karşılığında nakit para olmadığından dolayı iş yapımlarını iş bitimine kadar vadeli olarak yapmamız nakit sıkıntısı yaşattı bu sıkıntılarla birlikte karanlıkta yürümeğe benzetirsek önümüzü göremedik demeliyim. Çok iyi talep alamadık çünkü rakiplerim çok sayıdaydı ve oluşan taleplere ihale yoluyla konmaktaydılar. Biz sadece küçük ara işlere talip olmuştuk”, son olarak da G14 kişisi “Talep olan değişimlerden etkilendim talep benim sektörümde daha ucuz olan ürünlere yönelik gerçekleşmekteydi bizim ürünlerimizin fiyatının rakiplerime nazaran daha pahalı olması talep yaratamayışımızın sebebidir” diyerek talepte yaşanan azalmanın işletmelerinin sonlanmasındaki etkilerinden bahsetmiştir.

G1,G2,G3,G6,G9,G10,G12,G13,G14 Girişimcilerimizden 3’ü kadın 6’sı erkek girişimciden oluşmaktadır. Erkeklerin talepte olan değişimden etkilenme oranı kadın girişimcilere göre daha yüksek düzeydedir. Katılımcılar, tüketicilerin daha ucuz ürünler satan yerlere yöneldiğini bu sebepten dolayı ya müşteri kaybettiklerini ya da kâr payını düşürdükleri için yeterince kazanamadıklarını belirtmişlerdir.

Sektörel anlamda G4(Hizmet sektörü),G5(Ev yemekleri),G7(Ev yemekleri),G8(Ev yemekleri),G11(Süt üreten Tarımsal işletmeler)diğer girişimcilerimize göre talepteki değişimden etkilenmediği görülmektedir.

4.1.2.9. Yasal Düzenlemelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar yasal düzenlemelerin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 13. Yasal Düzenlemelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Yasal düzenlemelerin başarısızlık üzerindeki etkisi		X	X		X	X		X	X		X				7
Kiraların yüksek olmasındaki eksik düzenlemeler		X	X												2
Girişim desteklerinin kuvvetsiz olması		X													1
Yeterli desteğin olmaması					X										1
Başta döviz olmak üzere ekonomi alanındaki düzenlemelerin negatif etkisi						X		X							2
Yasal düzenlemeler üzerine şahsi hatalar									X						1
Siyasi olayların kapsamında devlet işleyişinde											X				1

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
meydana gelen aksaklıklar															

Girişimcilerin yarısı (%50, 7 girişimci) yasal düzenlemelerin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu düşünmektedir.

G2 kişisi “Kiralardan bu kadar yüksek olması engellense veya girişim destekleri daha kuvvetli olsa farklı sonuçlar elde edebilirdim” diyerek yasal düzenlemelerin etkisini belirtirken, G3 kişisi “Mal sahiplerinin hem kira hem de kontrat üzerindeki yüksek beklenti ve talepleri yasal olarak kontrol altında olsaydı, bu gibi sonuçlar görmezdik” diyerek kira ücretlerinde yaşadıkları sıkıntıları belirtmiştir. G5 kişisi “Yeterli desteği görseydim başarılı olabilirdim” diyerek destek alamadığını belirtirken, G6 kişisi “Döviz konusundaki uygulamalar işletmeye çok zarar verdi” diyerek döviz konusundaki yasal uygulamaların zararından bahsetmiştir. G8 kişisi “Ekonomide bu denli bozulmayı tetikleyen her türlü düzenleme, batmamda etkiliydi” diyerek ekonomi alanındaki yasal düzenlemelere değinirken, G9 kişisi “Yasal düzenlemelerin evet etkisi oldu KOSGEB’ in vermiş olduğu 30.000 TL’lik hibe kısmından faydalanmamın bana katkısı pozitif yönden önemli ölçüde etkisi oldu en azından bir başlangıç yapmamı sağladı ve işimi 2 yıl boyunca dalgalı da olsa yürütmemi sağladı fakat kendimden kaynaklı olarak daha önceki ticari geçmişimin vermiş olduğu etki nedeniyle de yasal düzenlemelere takılıp kaldım başarısızlık kaçınılmaz sonum olmuştur” diyerek şahsi hatalarını belirtmiştir. Son olarak G11 kişisi “Yasal düzenlemelerin başarısızlığımın üzerinde payı çok büyük 15 Temmuz darbesinden sonra TKDK kurumundaki bazı çalışanların FETÖ terör örgütüne bağlantısı nedeniyle haklarında yürütülen soruşturma sürecinin uzun sürmesi yerine atamaların geç yapılması ve yeni atanlarında konuya tam anlamıyla vakıf olamaması sürecinde İnşaat eksiklik ve Fazlalıklarından dolayı bayağı bir kesintiye maruz kaldım. Alacağımız hibe kısmında kesintilere aynı zamanda almamız gereken miktarı zamanında alamamamla birlikte başarısızlık yaşamış oldum” diyerek siyasi olaylar kapsamında devlet işleyişinde meydana gelen aksamalardan dolayı yaşadığı sıkıntıları dile getirmiştir.

G2, G3, G5, G6, G8, G9, G11 Girişimcilerimizden 6’sı erkek 1’si kadın girişimcidir. Erkek girişimcilerin yasal düzenlemelerden kadın girişimcilere göre daha fazla etkilendiği

görülmektedir. Bu kişiler, kiraların yüksek olmasındaki eksik düzenlemelerden, girişim desteklerinin kuvvetsiz olmasından, yeterli desteğin olmamasından, başta döviz olmak üzere ekonomi alanındaki düzenlemelerin negatif etkisinden ve siyasi olaylar kapsamında devlet işleyişinde meydana gelen aksaklıklardan şikâyetçi olduklarını belirtip, bu gibi yasal düzenlemelerden kaynaklı sıkıntıların işletmelerinin başarısızlıklarında pay sahibi olduğunu söylemişlerdir.

Sektörel olarak incelendiğinde ise G1(Kadın giyim),G4(Hizmet sektörü)G7(Ev yemekleri)G10(Çiçekçilik)G12(Züccaciye)G13(Nalbur, tesisatçı)G14(Lokanta)sektöründeki girişimcilerimizin diğer girişimcilerimize göre yasal düzenlemelerden etkilenmediği tespit edilmiştir.

4.1.2.10. Öngörülemeyen Olayların Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemedeki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar öngörülemeyen olayların başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 14. Öngörülemeyen Olayların Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Öngörülemeyen olayların başarısızlık üzerindeki etkisi	X	X	X	X	X			X	X	X		X	X	X	11
Yeni rakiplerin gelmesi												X	X	X	3
Sektörün cazibesini kaybetmesi		X	X						X					X	4
Kâr marjının düşük olması vb.	X		X	X	X			X		X				X	7

Girişimcilerin %78,6'sı (11 girişimci) başarısızlıkları üzerinde öngöremedikleri olayların etkilerinin olduğunu düşünmektedir.

Yeni Rakiplerin Gelmesi

G12 kişisi “Benim çalıştığım sektöre yeni rakiplerin gelmesi olayını yaşadım benden daha fazla çeşit ve daha uygun fiyat politikası ve müşterilerle diyaloglarını iyi tutarak bir adım benden öne geçti doğal olarak da rekabetçi konumunu iyi kullanarak kazanan diğer işletme olmuştu. Ayrıca bölgede yeni açılmakta olan büyük marketlerin BİM, A101, ŞOK vb. marketlerin züccaciye kısımlarındaki fiyat politikaları da son dönemde beni bayağı etkilemişti” diyerek öngöremediği yeni rakiplerin işletmesi üzerindeki etkisinden bahsederken, G13 kişisi “Yeni ekiplerin daha iyi kadro oluşturması sermayelerinin fazla olması başarısızlığımın büyük etkenlerinden bir tanesidir” diyerek yeni rakiplerle ilgili yaşadığı sıkıntılardan bahsetmiştir. G14 kişisi “Kars'ta bir gelenek var bir iş yerini açarsın işletmeniz son derece iyi gitmeye başlar bakarsınız siz daha senenizi doldurmadan aynı şekilde aynı yapıda işletmeler içinde kalifiye olsun olmasın fark etmeksizin mantar misali çoğalmakta bununla birlikte sektörde birbirinin aynısı olan işletmeler sektörün cazibesinin kaybetmesine neden olmaktadır. Benim işletmemde doğal olarak bu sonuçların etkilerini yaşamış oldu” diyerek yaşadığı bölgede yaşanan öngörülemeyen rekabetin işletmesine olan etkilerinden bahsetmiştir.

G12, G13, G14 Girişimcilerimizden 2'si erkek 1'si kadın girişimcidir. Erkek girişimcilerin kadın girişimcilere göre öngörülemeyen olayların başarısızlık üzerine etkisi başlığı altında yeni rakiplerin gelmesi konusunda daha fazla başarısız oldukları gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra katılımcıların bir kısmı yeni rakiplerin gelmesi ve sektörün cazibesini kaybetmesinin de öngöremedikleri olaylar olduğunu belirtmiştir.

Sektörel olarak bu 3 girişimcimiz dışında kalan meslek gruplarının daha başarılı oldukları tespit edilmiştir.

Sektörün Cazibesini Yitirmesi

G2 kişisi “İnsanlar ilgi göstermedi ürünlerime” diyerek, G3 kişisi “Cafeler daha az iş yapmaya başladı” diyerek, G9 kişisi “Sektörün cazibesini kaybetmesi insanların alım gücünün düşük olmasından dolayı insanları pasta türü gibi özel gıdaları tüketememesine neden olmuştur” diyerek, G14 kişisi ise “siz daha senenizi doldurmadan aynı şekilde aynı yapıda işletmeler içinde kalifiye olsun olmasın fark etmeksizin mantar misali çoğalmakta bununla birlikte sektörde birbirinin aynısı olan işletmeler sektörün cazibesinin kaybetmesine neden olmaktadır” diyerek sektörün cazibesini yitirmesinin etkilerinden bahsetmiştir.

G2,G3,G9,G14 Girişimcilerimizden 1'i kadın 3'ü erkek girişimcidir. Sektörün cazibesini kaybetmesi konusunda erkek girişimcilerin kadın girişimcilerine göre daha başarısız olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca sektörel açıdan bakıldığında bu 4 meslek grubu dışında kalan mesleklerin daha başarılı olduğu söylenebilir.

Kâr Marjının Düşük Olması Vb.

G11 kişisi “*maliyetleri ve koyabileceğim en yüksek fiyatlar bana yeterli karı sağlamadı*” diyerek kar marjının düşük olması durumunu belirtirken, G3 kişisi “*Fire ve giderler sonrası kâr marjı çok düşük kaldı*” diyerek, G4 kişisi “*Giderek yükselen maliyetler ile beraber düşen kâr marjı olumsuz etki yarattı*” diyerek, G5 kişisi “*Maliyetlerin artması ile kâr marjı düşük kalmaya başladı ancak yine de yeterli olabilecek seviyelerdeydi*” diyerek bu durumu belirtmiştir. Ayrıca G8 kişisi “*Kâr payı doğru hesaplamayla yüksek olabilecek bir iş yapıyordum fakat son dönemde kâr payının eski halinde olması imkânsızlaşmaya başladı ve aynı seviyede tutmak rekabet açısından mümkün değildi*”, G10 kişisi “*Kâr marjı, üretim miktarı ve Pazar bulunmasıyla doğru orantılı olarak etkileniyordu yaptığım dönem içinde kâr marjının düşük olması başarısızlığıma etkisi oldu*”, G14 kişisi ise “*Bu etkenlerden sonra da yapılan rekabetler sonucunda kâr marjının da en dip noktalara kadar inmesine neden olmaktadır*” diyerek yaşadıkları sorunları belirtmiştir.

G3, G4, G5, G10, G11, G14 Girişimcilerimizden 3'ü kadın 3'ü erkek girişimcidir. Kar payının düşük olması konusunda kadın ve erkek girişimcilerimizin eşit oranda başarısız olduğu görülmektedir. Öngörülemeyen olay olarak ise genellikle kâr payının düşük olması ön plana çıkmaktadır. Bir diğer deyişle katılımcılar kâr payının düşük olmasını öngöremediklerini belirtmişlerdir.

Sektörel olarak değerlendirdiğimizde G1, G2, G6, G7, G8, G9, G12, G13 girişimcilerimizin sektörlerinde Kar payının düşük olmasından kaynaklanan başarısızlıkla diğer sektörlerle göre daha başarılı oldukları tespit edilmiştir.

4.1.2.11. İşle İlgili Kalifiye Eleman Bulamamanın Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar işle ilgili kalifiye eleman bulamamanın başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 15. İşle İlgili Kalifiye Eleman Bulamamanın Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
İşle ilgili kalifiye eleman bulamamanın başarısızlık üzerindeki etkisi	X		X						X	X			X	X	6

Girişimcilerin %42,9'u (6 girişimci) işleriyle ilgili kalifiye eleman bulamadıklarını, bundan dolayı müşterilerin taleplerine ve isteklerine yeterli karşılığı veremediklerini ve bunun kendilerini başarısızlığa götürdüğünü belirtmişlerdir.

G1 kişisi “Müşterilerin ne istediğini bilen bir tezgâhtar çok etkili olabilirdi” diyerek bu durumu belirtirken, G3 kişisi “Az sayıda çalışan sektördeki işletmelere arasında çok geziyor. Hepsi de kalifiye değil ancak yeterli sayıda eleman olmaması daha da olumsuz sonuçlar doğuruyor, bu sebeple çok da becerikli olmayan çalışanları işe almak zorunda kaldık”, G9 kişisi “son dönemlerde artık kalifiye eleman bulmak daha da zorlaştı bizim işimiz gereği olarak daha çok insanların damak zevklerine hitap ettiğimiz için bu talepleri de karşılamamız için gerçekten işini severek yapan işine gönül vermiş ve insanların ne istediğini bilen veya tahmin edecek kalifiye eleman piyasada bulamadık bu yüzden talebe yeterli yanıtı veremedik zamanla müşterilerimiz azalmaya başladı buda bizim başarısızlığımıza etki eden önemli etkenlerden bir tanesi oldu”, G10 kişisi “İşimin patronu ve elemanı da çoğu zaman kendim olduğum için sadece dönemsel olarak annem ve kardeşimle birlikte ekim dönemi ve hasat zamanı içinde destek alarak küçük bir aile işletmesi şeklinde gerçekleştirdim. Bölgemizde tabi ki bu işten anlayan bir kalifiye elemanın olmasını isterdim beni farklı noktalara taşıyabilirdi ama maalesef yoktu”, G13 kişisi “kalifiye eleman sıkıntısı benim başarısız olmama sebep olan ana etkilerden bir tanesini oluşturmaktadır. Kalifiye eleman diye işleri teslim ettiğim arkadaşlar arkayı dönüp başka işlere koşuşturduğum zaman geri geldiğimde işleri ellerine yüzlerine bulaştırmış bir halde bulmaktaydım tekrar işlerin başa dönmesine ve benimde zamanla yarıştığım dönem içinde sıkıntılı süreçler geçirmeme sebep olmaktaydı. Kesinlikle bana işveren şahıs kazanırsa bende kazanırım mantığı yok sadece günü geçirip yevmiye alayım zihniyetinde elemanlarla karşılaştığımı söylemeliyim”, G14 kişisi de “İşimle ilgili olarak gerçekten kalifiye elemanın önemini anlatamaya gerek yok demem

gerekir çünkü insanların damak zevkine hitap etmeniz lazım bu işi nasıl yapmanız lazım? En iyi elemanla kalifiye elemanla işi bilen insanların neler istediğini tahmin edecek bir yapıda eleman vasfı taşımaları ama maalesef gözlemlerim neticesinde karsımızın genel bir sıkıntısı olarak böyle kalifiye elemanlar mevcut olarak bulunmamakta ve yetişmemektedir. Bu etkenle birlikte benim işletmemde de kalifiye elemanın olamaması işletmememi sonlandırmama neden olan en büyük etkendir demeliyim” diyerek kalifiye eleman konusunda yaşadıkları sıkıntıları dile getirmiştir.

G1,G3,G9,G10,G13,G14 Girişimcilerimizden 3’ü erkek 3’ü kadın girişimcidir. Erkek ve kadın girişimcilerimizin eşit oranda işle ilgili kalifiye eleman bulamaması sonucu başarılılıkları eşit olarak görülmektedir. Sektörel olarak G2,G4,G5,G6,G7,G8,G11,G12 (Tespah ve Takı, Hizmet Sektörü, EvYemekleri, Süt Üreten İşletme, Züccaciye) girişimcilerimizin diğer sektörlere göre kalifiye elemanın temini konusunda daha başarılı oldukları tespit edilmiştir.

4.1.2.12. İşle İlgili Teknolojik Gelişmelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar işle ilgili teknolojik gelişmelerin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 16. İşle İlgili Teknolojik Gelişmelerin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
İşle ilgili teknolojik gelişmelerin başarısızlık üzerindeki etkisi		X													1

Girişimcilerden yalnızca bir tanesi teknolojik gelişmelerin başarısızlıkları üzerinde etkisi olduğunu düşünmektedir. G2 kişisi sattığı ürünlerin internet üzerinden temin edilebildiğini ancak bu alana yönelik bilgisi olmadığından dolayı internette satış yapamadığını ve bundan dolayı satışlarını artıramadığını belirtmiştir.

4.1.2.13. Kuruluş Yeri Seçiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar kuruluş yeri seçiminin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 17. Kuruluş Yeri Seçiminin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Kuruluş yeri seçiminin başarısızlık üzerindeki etkisi	X	X	X						X	X		X	X	X	8
Kira giderlerinin fazla olması	X	X	X										X	X	5
Hedeflenen bölgede rakiplerinin fazla olması													X	X	2
Hedeflenen bölgede talebin az olması	X	X	X						X			X			5
Hedef bölgenin iş yapmaya uygun olmayan koşulları (iklim park sorunları vb.)										X			X		2

Girişimcilerin %57,1'i (8 girişimci) kuruluş yeri seçimindeki hataların başarısızlıkları üzerinde etkisi olduğunu düşünmektedir.

G1 kişisi “*Aslında uzun bir süre arayışım oldu fakat belki daha düşük kira bedeli olan bir dükkân benim için daha iyi olabilirdi. Daha büyük bir şehirde ise büyük markaların sağladığı ürünlerdense, benim ürünlerimi tercih edecek birileri olabilirdi*” diyerek kira giderleri ve hedeflenen bölgede talebin az olmasından bahsederken, G2 kişisi “*Bu kadar büyük bir kira yükünün altına girmem, işimin batışında çok etkilidir. Ürünlerimi takdir edip, almak isteyecek müşterileri de burada bulamadım*” diyerek, G3 kişisi “*Bu kadar yüksek kirayı*

hak eden bir çevrede iş yapmamışız. Ödediğimiz kiralar ile bu yaptığımızın 3 katı iş potansiyeli olmalı. Bunu şimdi daha açık görebiliyorum” diyerek benzer durumları ifade etmişlerdir. G9 kişisi “*kuruluş yerimi küçük bir ilçede değil de pazarın daha yoğun olduğu ayrıca alım gücünün yeterli düzeyde olduğu daha büyük bir yerde gerçekleştirmiş olsaydım üretmiş olduğum ürünlere alışkanlığı daha iyi yakalamış olacaktım yeterli talebi yakalayıp işletmemin devam edeceğine inancım tamdı maalesef yanlış yerde işyerimi kurmuş olmamda başarısızlığımıza katkı sağlayan önemli bir etken olmuştur”* diyerek, G12 kişisi de “*Kuruluş yerimi biraz da kirasının ucuz olmasını gözeterek ve benim işletmemi açtığım dönemde de yeterli işyerinin olmaması da bir etken kabul edersek şayet kuruluş yerinin önemi çok büyük oldu, ayakaltı tabiriyle hitap ettiğimiz mekânların alışverişin hızını ve miktarını etkilemektedir ve ben bunu da yanlış yaparak kuruluş yerimi nasıl olsa bulunduğum yerin küçük olmasını gözeterek fark etmeyeceğini düşünüp yanlış yerde seçtim ve böylelikle de başarısızlığımıza etki yarattı”* diyerek hedeflediği bölgedeki talep azlığından bahsederken, G10 kişisi “*kuruluş yerinin yanlış yerde seçmem, etkili oldu bu işi iklimin daha uygun olduğu park ve bahçe dekorasyon işlerinin yoğun olduğu bölgelerde yapsaydım şayet başarıyı yakalayabilirdim”* diyerek hedeflediği bölgenin iş yapmaya uygun olmayan koşullarından bahsetmiştir. Son olarak G13 kişisi “*kullandığım işyerimin önünün taşıtların park alanı hale gelmesi işletmemin önünü kapatmaktaydı bana yönelecek olan müşterilerinde beni bulamamasına farklı işletmeleri tercih etmelerine sebep olmaktaydı bu sorunu çok yaşadım bu sorunları yaşamama rağmen kullanmış olduğum iş yerinin kirasının fazla olması da ayrı bir konu olarak değerlendirmek gerekir”* diyerek, G14 kişisi ise “*Kuruluş yeri seçimim gerçekten çok etkili oldu yanlış bölgede işletmemi açtım ve açtığım yerde benim işimle ilgili rakiplerimin fazla olması ve kira miktarının da çok fazla olması nedeniyle de ödemede sıkıntılar yaşadım ve benim sonum oldu”* diyerek kuruluş seçiminde yaptıkları hataları ve bunun sebep olduğu sorunları belirtmişlerdir.

G1,G2,G3,G9,G10,G12,G13,G14 Girişimcilerimden 3’ü kadın 5’i erkek girişimcidir. Erkek girişimcilerimizin kadın girişimcilerimize göre Kuruluş yerinin seçimi konusunda daha eksik oldukları tespit edilmiştir. Kuruluş yeri seçiminde karşılaşılan en büyük sorunların, işyerinin kurulduğu bölgedeki kira giderlerinin çok fazla olması ve işyerinin kurulduğu bölgede yeterli talebin olmaması şeklinde olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra katılımcılar işyerlerini kurdukları bölgede fazla rakip olmasının veya bölgenin iş yapmaya uygun olmayan koşullarının (iklim, park yeri vb.) da başarısızlıkları üzerinde etkisi olduğunu belirtmiştir.

Sektörel olarak G4(Hizmet Sektörü)G5,G6,G7,G8(Ev Yemekleri) Kuruluş yeri seçiminde diğer sektörlere göre daha başarılı olduğu tespit edilmiştir.

4.1.2.14. Kişilik Özelliklerinin Başarısızlık Üzerindeki Etkileri

Örneklemdaki girişimcilerle yapılan derinlemesine mülakat sonunda sorulan açık uçlu soruya verilen cevaplar incelendiğinde aşağıdaki tabloda sunulan hususlar kişilik özelliklerinin başarısızlığa etkisi olarak bildirilmiştir.

Tablo 18. Kişilik Özelliklerinin Başarısızlık Üzerindeki Etkisi

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Kişilik özelliklerinin başarısızlık üzerindeki etkisi	X	X		X	X	?	X		X	X	X	X	X		10
Acelecı davranmak-gereken sabrı göstermemek	X								X		X		X		4
Deneyime bağlı olmaksızın gelen güven duygusu	X														1
Olumsuz koşullara karşı önlem almadan gösterilen sabır veya sinir hali		X		X									X		3
Sektörde yeterli çevrenin kazanılamaması					X										1
Hedeflenen sektörün alınan eğitime uymaması										X					1
Düzensiz, dükkân vb.												X			1

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	Toplam
Yapılarda fazla kalamayan yapıda veyahut hareketlilikte olma															

Girişimcilerin büyük kısmı (%71,4, 10 girişimci) kişilik özelliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkisi olduğunu belirtmiştir.

G1 kişisi “*Aceleci davrandım, yeterli bilgiye sahip olmamama rağmen gözümlü kararttım ve işe başladım*” diyerek kişilik özelliklerinin işine olan etkisinden bahsederken, G2 kişisi “*Fazla sabırlı davrandım, gerekli önlemleri alıp, değişiklikler yapsaydım sonuçlar farklı olabilirdi*” diyerek bu durumu belirtmiştir. G4 kişisi “*Daha önce yaşanan dar boğazlarda vazgeçmiş olsaydım, açığım bu kadar büyük olmayabilirdi*” diyerek kişisel özelliklerden kaynaklı hatalarını belirtmiştir. G5 kişisi “*Yaptığım işten çok çevre ilişkileri ile yatırım toplayabilseydim daha iyi olabilirdim*” diyerek yeterli çevreyi edinemediğini belirtmiştir. G7 kişisi “*Yeterince agresif davrandım pazar payı alma konusunda ama belki yeterli olmamış olabilir*” diyerek yaşadığı sorunu belirtmiştir. G9 kişisi “*Ben her şeyin daha çabuk daha hızlı olmasından, yanayım buda benim için kötü bir faktör sabırsız bir kişilik yapısına sahibim kararları alırken de çoğu zaman yanlış kararlar vermeme sebep olmuştur. İşin aslına bakmak gerekirse bizim işimizin gereği olarak daha sabırlı kararları daha dengeli aceleye gelmeyecek şekilde yapılması gerekmektedir. Bu nedenlerden ötürü ‘Aşırı hız felakettir’ sözü şimdi aklıma geldi benimde işletmemim sonu oldu*”, G11 kişisi “*Kişilik olarak, aşırı tez canlı bir insanım bu yüzdende işlerimin bir an önce bitmesini istiyordum. Bu yapımdan dolayı inşaat işlerini çabucak tamamladım fakat elimde bundan başka param kalmadığından dolayı bu işin artık daha fazla yürütemeyeceğime kanaat getirerek yine tez canlılığım yüzünden işletmemin sonlandırmam gerektiğine karar verdim. 2015 başvurdum, 2016 inşaatımı bitirdim, 2018 faal olarak çalışmıyor durumdayım*”, G13 kişisi ise “*Kişilik olarak sakin bir yapıya sahibim ama haksız durumlarda ödemeleri zamanında alamadığım zaman sinirli bir yapıya bürünüyorum çünkü haksızlığa karşı tahammülüm olmuyor ticaretin zaten genetiğinde olan sorun stres bununla da başa çıkmak gerekir*” diyerek aceleci davrandıklarını ve gereken sabrı gösteremediklerini belirtmiştir. G10 kişisi “*Kişilik olarak kolay pes etmeyen bir yapıya sahibim. Eğitim olarak kendimi birçok anlamda yetiştirdiğimi düşünüyorum fakat bu işin daha fazla pazar bulamadığım sürece var olamayacağını fark*

ettim kar ve zarar ilişkisi içinde aslında olmam gereken kulvarda, hayatımı sürdürmeyi seçtim ve mesleğime özel bir sektörde şu anda müdürlük vasfıyla devam etmeyi, tercih ettim umarım bu verdiğim bilgilerle birlikte sosyal bilime azda olsa katkı sağlamış olurum” diyerek hedeflediği sektörle aldığı eğitimin uyuşmaması sonucu yaşadığı sıkıntıları dile getirmiştir. Son olarak G12 kişisi “*Kişilik özelliğimin başarısızlığıma direkt olarak katkısı olmuştur. Kişilik olarak özgür bir yapıya sahibim yerinde duramayan (hiperaktif), sabit bir mekân içinde sürekli kalamayan, birazda çabuk sıkılan, ayrıca düzenli olmayı beceremeyen bir yapıya sahibim bu tür özellikler nedeniyle de başarısızlığımı etkilemiştir diyebilirim”* diyerek karakterine uymayan bir iş seçtiğinden dolayı yaşadığı sıkıntıyı belirtmiştir.

G1,G2,G4,G5,G7,G9,G10,G11,G12,G13 Girişimcilerimizden 4’ü kadın 6’sı erkek girişimcidir. Erkek girişimcilerimizin kişilik özelliklerinden kaynaklı olarak yaşadığı başarısızlıklar kadın girişimcilere göre daha fazla olduğu görülmektedir. Verilen yanıtlara bakıldığında genellikle aceleci davranan ve gereken sabrı gösteremeyen kişilik özelliklerinin ve bunun yanı sıra olumsuz koşullara karşı önlem almadan gösterilen sabır ve sinir halinin başarısızlıklarda etken rol üstlendiği görülmektedir. Bunlara ek olarak deneyime bağlı olmaksızın gelen güven duygusu ve düzensiz, dükkân vb. yapılarda fazla kalamayan yapıda veya hareketlilikte olma özelliklerinin katılımcıların başarısızlıklarında rolü olduğu görülmektedir.

Sektörel olarak incelendiğinde ise G3, G6, G8, G14 (Kafe, Evyemekleri, Lokanta) sektöründe faaliyet gösteren girişimcilerimizin diğer meslek gruplarına göre kişilik yapılarından kaynaklı olarak sorun yaşamadıkları gözlenmiştir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Girişimcilerin Kişisel Bilgilerine İlişkin Sonuçlar

Başarısız olmuş girişimcilerle yapılan mülakatlar sonucunda elde edilen cevaplar değerlendirilmiştir. Sorulan sorular, girişimcilerin başarısızlıklarının altında yatan sebeplerin açığa çıkarılmasında rol oynamıştır. Başarısızlığa neden olan temel faktörler incelendiğinde araştırmaya katılan girişimcilerin büyük kısmının kira, borç vb. giderleri ödeyemeyecek durumda olduklarından dolayı işletmelerini kapatmak durumunda kaldıkları görülmektedir. Gelir-gider dengesini kuramamanın altında yatan sebepler ise genellikle büyük firmalarla fiyat ve maliyetler konusunda rekabet edememe ve bundan dolayı kar yüzdesinde yaşanan düşüşler olarak görülmektedir. Bunların yanı sıra girişimcilerin öngöremedikleri sebeplerden dolayı maddi sıkıntılar yaşadıkları ve bunların sonucunda giderlerini karşılayamadıkları tespit edilmiştir.

Girişimcilerin kişisel karakterlerinin girişimin başarısı üzerine etkileri birçok araştırmanın konusu olmuştur. Markman ve Baron'un çalışmasında (2003) kişi-girişimcilik bağdaştırılması üzerinde durulmuştur. Bu çalışmada hangi kişilik özelliklerinin girişimciliğe yardımcı olduğu sorgulanmıştır. Buna göre girişimcinin başarılı olmak için yapması gerekenler fırsatı analiz etmek, markete açılmak, fırsattan yararlanmak ve yeni girişimlere açılmaktır. Bunların gerçekleştirilmesi için altı anahtar boyuttan bahsedilmektedir. Bunlar fırsatı tanımak, öz yeterlilik, insan sermayesi, sosyal yetenekler, sebat ve son olarak da kişi-girişim uyumudur. Fırsatı tanımak daha uyanık olan, bilgiyi daha iyi toplayıp daha doğru analiz eden ve yüksek potansiyelli pazar ile düşük potansiyelli pazarı ayırabilen girişimciler daha başarılı olacaktır. Bu bağlamda yapılan bir girişimci-yönetici karşılaştırmasında yöneticilerin fırsatların mali yönüne bakarken girişimcilerin fırsatı iyice tarayıp risk işaretlerini aradıkları görülmüştür. İkinci özellik olan öz yeterlilik, organize olma ve karar alıp uygulama yeteneklerini kapsar. Yüksek öz yeterliliğe sahip olan girişimcilerin gereken maddi desteği bulmada, iş için ortaklıklar oluşturmada, yetenekli çalışanları toplamada ve icatları ticari ürünlere dönüştürmede daha başarılı oldukları belirtilmiştir. İnsan sermayesi, bir işletmenin elle tutulamayan varlıklarındandır. Girişimci açısından bakıldığında insan sermayesinin kişinin dış görünüşü, zekâsı gibi genetik özellikleri ile eğitim, iş bilgisi, geçmiş

tecrübesi ve bağlantılarından meydana gelir. Benzer bir özellik olan sosyal yetenekler ise girişimcinin girişimi için diğerlerine, örneğin diğer şirketlere, istediğini yaptırabilme gücünü ifade eder. Sebat ise girişimcilerin işin doğası gereği pazarda karşılaştıkları direnç ve belirsizliğe karşı koyma yetenekleridir. Girişimciler birçok risk ile karşı karşıyadırlar. Örneğin fırsat maliyeti, sermayeyi kaybetme riski, teknolojide geri kalma riski gibi. Pazarda yeni olmanın getirdiği sıkıntılar da buna katıldığında girişimcinin sebatlı olma gereği ortaya çıkar. Bütün bu faktörler ise kişi-girişim uyumunu belirler (Markman ve Baron, 2003).

Markman ve Baron'un (2003) çalışması araştırmamız bağlamında değerlendirildiğinde de bulgularımızın örtüştüğü görülmektedir. Bir girişimcinin erken zamanda maddi olarak stabil olmaması normaldir. Bunların aşılması için sebat gerekmektedir. Büyük firmaların rekabetine dayanamayıp iflas eden girişimcilerin fırsatı tanıma konusunda iyi olmayıp yanlış iş alanı seçmiş oldukları açıktır. Öz yeterlilik, sosyal beceriler ve insan sermayesi boyutlarının en azından biri ya da daha fazlası eksik olan girişimcilerin yeni girdikleri pazarda zorlandıkları görülmektedir.

5.2. Araştırma Problemine İlişkin Sonuçlar

Başarısızlıklara neden olan faktörler detaylı olarak incelendiğinde girişimcilerin büyük kısmı, seçtikleri sektörün, yeterli özsermayelerinin olmamasının, bankalarla olan ilişkilerinin, ülkenin ekonomik durumunun, öngörülemez olayların, kuruluş yeri seçimindeki hataların ve kişilik özelliklerinin başarısızlıklarında önemli rol oynadığını düşünmektedir. Girişimciler seçtikleri sektördeki yüksek rekabet düzeyiyle baş edemediklerini belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra yeterli özsermayeleri olmadığı için gelir-gider dengesinde sıkıntılar yaşamış, işlerini geliştirecek hamleleri yapamamışlardır. Ayrıca bankalarla olan ilişkilerin nasıl işlediğini bilmedikleri için çeşitli sıkıntılar yaşadıklarını, istedikleri zaman istedikleri miktarda kredi bulamadıklarını veya yüksek faiz oranlarından dolayı gider dengesizliği yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ülkenin ekonomik durumu, girişimcilerin en çok etkilendiği ve başarısızlıkları üzerinde en fazla etkene sahip olan sebep olarak göze çarpmaktadır. Girişimciler döviz kurundaki değişimlerin direkt veya dolaylı olarak giderlerini artırdığını belirtmiş, ayrıca faiz oranlarındaki artışın aldıkları kredilere olumsuz olarak yansıdığını belirtmiştir. Bunların yanı sıra, ülkenin ekonomik durumundan kaynaklı olarak tüketicilerdeki alım gücünün düşmesi, girişimcilerin müşteri kaybetmesine veya kâr payını düşürerek daha az gelir etme etmelerine yol açmıştır. Girişimciler, kâr payının düşük olmasını, yeni rakiplerin gelmesini ve sektörün cazibesini kaybetmesini öngöremediklerini ve bu gibi etkenlerin başarısızlıkları üzerinde pay

sahibi olduğunu söylemişlerdir. Ayrıca işletmenin kuruluş yerinden kaynaklı yüksek kira bedelleri veya civarda fazla rakip olması gibi lokasyon tabanlı etkenler, başarısızlıklar üzerinde bir başka etki sahibi unsur olarak gözükmemektedir. Kişilik özelliklerinde ise aceleci davranan, olumsuz koşullara karşı gereken sabrı gösteremeyen girişimciler, bu özelliklerinin başarısızlıklarında etkili olduğunu düşünmektedir.

Bir önceki başlıkta belirtilen Markman ve Baron'un (2003) çalışmasının gösterdiği doğrultuda sonuçlar bu konuda da görülmektedir. Girişimcilerin sabırsız olması sebat konusunda iyi olmamalarını gösterir ve bu da başarılarını düşürmektedir. Bahsedilen öngörü yoksunluğu fırsat tanımadaki başarısızlığa işaret eder. Sektörü tanımamak, bankaları tanımamak ve fonlama bulamamak, gereken çalışanları bulamamak gibi sorunlar düşük öz yeterliliği ve düşük insan sermayesini gösterir.

Girişimciler, sektördeki tecrübesizliklerinin veya mali piyasalar konusundaki bilgisizliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtse de KOSGEB ve diğer girişimcilik eğitimlerine yeterli özeni ve ilgiyi gösteren girişimcilerde bu sorunun yaşanmadığı görülmektedir. Öte yandan girişimcilerin büyük kısmı KOSGEB'in verdiği eğitimlerin yetersiz veya eksik olduğunu düşünmektedir. İşle ilgili kalifiye eleman bulamamak katılımcıların yarısına yakınında bir sorun olarak göze çarparken, iş yapılan sektöre bağlı olarak her girişimcide bu sorunun yaşanmadığı görülmüştür. Girişimcilerin tamamına yakını işle ilgili teknolojik gelişmelerin başarısızlıkları üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını düşünmektedir. Öte yandan bir katılımcı, ürettiği el yapımı ürünleri internet üzerinden satabilecek bilgi birikimi olmadığı için satışlarını artıramadığını belirtmiştir.

Araştırma problemi girişimciliği başlamadan bitirebilecek bir problemdir. Zira daha önce değinildiği gibi girişimcilik fırsatın tespit edilmesiyle başlar. Araştırmada iyi olmayan bir kişinin ne kadar parlak fikirlere sahip olursa olsun girişimcilikte çok başarılı olamayacağı tahmin edilebilir. Teknolojideki bir gelişmenin süreçlerde, ürünlerde ve pazarda yapacağı değişimleri yakalayıp bunu kara dönüştürmek girişimcinin işidir. Yeni fırsatları erken keşfetmenin girişimcilik başarısı üzerindeki olumlu etkilerinin farkına varan Shane (2000), bu konuda bir araştırma yapmıştır. Buna göre, konu üzerinde daha önceden bilgisi olan bireyler teknolojik gelişmelerin hangi alanlarda fırsatlar yaratacağını daha kolay kestirebilmektedir. Girişimcilikte bilgi eksikliğini vurgulayan bir araştırma da Kourilsky ve Walstad tarafından yayınlanmıştır (Kourilsky ve Walstad, 1998). Buna göre, katılımcıların çoğunluğu

kendişlerini kurmak isteseler de bu konudaki bilgi seviyeleri son derece düşük olarak bulunmuştur.

5.3. KOSGEB İle İlgili Sorunlar

KOSGEB'in verdiği eğitimden çoğu girişimcinin memnun olduğu görülmüştür ancak bazı girişimcilerin tatmin olmadığı belirtilmiştir. Eğitimin süresinin çok kısa olduğu için çok hızlı ilerlediğini ve dolayısıyla çok karmaşık olduğunu belirtilen girişimciler olmuştur. KOSGEB'in desteklerinin yalnızca bazı sektörler için yoğunlaştırılması da girişimcilerin bazıları açısından sorun oluşturmuştur. KOSGEB'in destekleri açısından önemli bir sorun girişimcilerin destek alabilmek için daha üst segment ürünleri satın almaya yönelmeleri olarak gösterilmiştir. Bundan dolayı masrafları artan girişimciler, KOSGEB'in desteklerinin geç ödendiği de eklendiğinde büyük maddi zararlara uğrayabilmektedirler. KOSGEB'in desteğe karar süreci de yatırımcıları hem mali hem mental olarak zorlamaktadır (Ürper, 2017).

Girişimciler, sektördeki tecrübesizliklerinin veya mali piyasalar konusundaki bilgisizliklerinin başarısızlıkları üzerinde etkili olduğunu belirtse de KOSGEB ve diğer girişimcilik eğitimlerine yeterli özeni ve ilgiyi gösteren girişimcilerde bu sorunun yaşanmadığı görülmektedir. Öte yandan girişimcilerin büyük kısmı KOSGEB'in verdiği eğitimlerin yetersiz veya eksik olduğunu düşünmektedir.

KOSGEB'in Eğitimleri konusunda Ürper'in (2017) çalışması bizim araştırmamız kapsamında değerlendirdiğimizde bulgularımızın kısmen örtüştüğü görülmüştür.

KOSGEB'in destek ödemeleriyle ilgili en ciddi sorunların desteğin geç gelmesiyle ilgili olduğu görülmektedir. Girişimciler desteğin dört aya varan sürelerde geciktiğini belirtmişlerdir ve bu dört ay boyunca girişimciden kira ve faturalar gibi bütün ödemeleri kendisinin yapması beklenmektedir. Yeni açılan bir işletmeden bunu beklemenin desteğin ruhuna aykırı olduğu görülmektedir, zira bu süre zarfında borç yükü altına giren girişimci destekten yeterince yararlanamayabilecektir. Buna ek olarak bazı girişimcilerin desteği miktar olarak yetersiz bulduğu görülmektedir. Girişimcilerin çoğu aldıkları desteğin açılış masraflarının en fazla yaklaşık olarak yarısını ancak karşıladığını, kira desteğinin ise geç yatırılmasından dolayı sıkıntı yaşadıklarını belirtmiştir. Bazı yatırımcılar KOSGEB'in desteğini almak için kayıtdışı çalışmadıklarını dolayısıyla maliyetlerinin de arttığını belirtmiştir (Ürper, 2017).

Sonuç olarak, KOSGEB desteğinden yararlanmak umuduyla ve bu desteğe güvenerek işyeri açan girişimciler, desteğin onaylanmaması ya da beklenenden az olması, desteğin gecikmesi ve ödemelerin düzensiz olması sebebiyle maddi zararlara uğramakta ve iflasa sürüklenebilmektedirler.

5.4. Öneriler

Girişimcilerin neden başarısız olduğunun anlaşılması bunun önüne geçilmesi için önlem alınmasını sağlayacağı gibi, eğitimin ve teşviklerin ne derece etkili olduğunu gösterecektir. Girişimcilerin başarısızlık nedenlerinin incelenmesini bu çalışmada bölgesel tabanda ele alınmıştır. Genel olarak özellikle de büyük şehirler örneklem alınarak ve anket yöntemi de kullanılarak başarısızlık nedenleri, geniş çaplı olarak ele alınabilir.

Girişimcilik konusunda alınan eğitimin başarı üzerine etkisi olup olmadığı araştırılabilir. Bu eğitimin nitelikleri bu sayede geliştirilebilecektir.

Girişimcilerin güçlü ve zayıf yönlerini keşfederek bu özelliklerinin başarılı olmaya etkisi araştırma konusu yapılabilir. Karakter özelliklerini ve kültürü girişimcilikle bağdaştıran bir çalışma ile kimin girişimciliğe ve hatta hangi alanda girişimciliğe daha uygun olduğunu gösteren bir taslak hazırlanabilecektir.

Girişimcilerimizden toplanan verilerin büyük çoğunluğu KOSGEB hibe kurumlarından elde edilmiştir. Bu Kurumlar Genişleterek TKDK, SERKA vb. hibe kurumları da ele alınarak geniş anlamda bir çalışma gerçekleştirilebilir.

Son olarak, girişimin başarısında dış faktörlerin, girişimcinin karakterinin, geçmiş tecrübesinin, eğitim düzeyinin ve diğer kişisel özelliklerinin, girilen sektörün, işin ölçeğinin ve diğer önemli alt başlıkların değerlendirildiği geniş kapsamlı bir çalışma bu konuya ışık tutacaktır.

KAYNAKÇA

- Abdullaeva, F. (2007). *Öğrencilerin girişimcilik özellikleri ve iş değerleri: Kırgızistan, Özbekistan, Azerbaycan ve Türkiye karşılaştırılması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Acs, Z. J. ve Audretsch, D. B. (1987). *Innovation, market structure and firm size*. Review of Economics and Statistics, 69(4), 567 – 575.
- Acs, Z. J. ve Varga, A. (2005). *Entrepreneurship, agglomeration and technological change*. Small Business Economics, 24(3), 323 – 334.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. ve Feldman, M. P. (1994). R&D spillovers and recipient firm size. *Review of Economics and Statistics*, 100(2), 336 – 367.
- Akdemir, A. (2012). *İşletmeciliğin temel bilgileri*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Akdoğan, A. ve Cingöz, A. (2006). *İç girişimciliğe verilen önem düzeyi ve iç girişimciliği etkileyen örgütsel faktörlerin belirlenmesine yönelik Kayseri İli'nde bir araştırma*. Bişkek Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildiriler Kitabı. Bişkek: Kırgızistan – Manas Üniversitesi Yayınları.
- Akpınar, S. (2011). *Girişimciliğin temel bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Alpkan, L., Keskin, H. ve Zehir, C. (2002). *Girişimcilik hisleriyle girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişki: Gebze ve civarındaki girişimciler üzerine bir saha araştırması*. 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Konferansı Bildiriler Kitabı: 03 – 04 Ocak 2002. KKTC: Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları.
- Altınay, L. ve Altınay, E. (2008). Factors influencing business growth: The rise of Turkish entrepreneurship in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14(1), 24 – 46.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı* (6. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Antoncic, B. ve Zorn, O. (2004). The mediating role of corporate entrepreneurship in the organizational support – performance relationship: An emperical examination. *Managing Global Transitions*, 2(1), 5 – 14.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. ve Ray, S. (2003). A theory entrepreneurial oppurtunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18, 105 – 123.

- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik: Temel kavramlar ve bazı güncel konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Arslan, K. (2002). *Üniversiteli gençlerde mesleki tercihler ve girişimcilik eğilimler*. Doğu Üniversitesi Dergisi, 6, 1 – 11.
- Aslan, Y. (2009). *Türkiye’de büyüme – odaklı ve yenilikçi bir girişimcilik politika çerçevesi geliştirme ve politika açıklarının belirlenmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Atasoy, T. (2012). *Kendinizin patronu olmak girişimcilik*. Ankara: ODTÜ (Orta Doğu Teknik Üniversitesi) Yayınları.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755 – 764.
- Audretsch, David B., Falck, O., Feldman, M. P. ve Hebllich, S. (2012). Local entrepreneurship in context. *Regional Studies*, 46(3), 379 – 389.
- Avrupa Birliği Horizon 2020 Programı*. (2018). Ankara: T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı Yayınları.
- Avşar, M. (2007). *Yükseköğretimde öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinin araştırılması: Çukurova Üniversitesi’nde bir uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Aydın, N. (1985). *Aile şirketleri ve aile şirketlerinin yönetim ve organizasyon sorunları*. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3, 1 – 83.
- Balcı, A.(2011). *Sosyal bilimlerde araştırma; yöntem, teknik ve ilkeler*, Ankara: Pegem Akademi Yayınları, 9. Baskı
- Baltaş, A. (2015). *Ekip çalışması ve liderlik*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1). 99 – 120.
- Barrow, P. (2004). *girişimcinin silahı: iş planı*. Çeviren: Ölçmen, C., Ankara: Elips Kitap.
- Basu, A. ve Altınay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London’s immigrant businesses. *International Small Business Journal*, 20(4), 371 – 393.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Association, The American Economic Review*, 58(2), May, 64 – 71.
- Baycan, L. T. ve Kundak, S. (2006). *İsviçre’nin girişimci Türkleri. Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildiriler Kitabı*. Bişkek: Manas Üniversitesi Yayınları.

- Becherer, R. ve Maurer, G. J. (1999). The proactive personality disposition and entrepreneurial behavior among small company presidents. *Journal of Small Business Management*, 21(8), June, 115 – 117.
- Berglann, H., Moen, E. R., Roed, K., ve Skogstrom, J. F. (2011). Entrepreneurship: Origins and returns. *Labour Economics*, 18(2), 180 – 193.
- Bozgeyik, A. (2005). *Girişimcilik ruhunuzu ateşleyin – girişimcilere yol haritası*. İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Bozkurt, A. M. ve Alpaslan, Ö. Ç. (2013). *Girişimcilerde bulunması gereken özellikler ile girişimcilik eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri*. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 7 – 28.
- Bozkurt, C. (2015). R&D Expenditures and economic growth relationship in Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(1), 188 – 198.
- Bozyiğit, S. ve Yaşa, E. (2015). *Ailenin rol model alınmasının ve aile desteğinin üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerine etkisi*. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(1), 59 – 79.
- Böke, Kaan; *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, İstanbul: Alfa Basım Yayın Dağıtım, 3.Baskı, 2011.
- Börü, D. (2006). *Girişimcilik eğilimi: Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü öğrencileri üzerine bir araştırma*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları.
- Bradley, M. E. (2010). Adam Smith's System of Natural Liberty: Competition, contestability, and market process. *Journal of the History of Economic Thought*, 32(2), 237 – 262.
- Braunerhjelm, P. ve Svensson, R. (2010). The inventor's role: Was Schumpeter right? *Journal of Evolutionary Economics*, 20(3), 413 – 444.
- Brazael, D. V. (1999). The genesis of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory And Practice*, 23(3), Spring, 29 – 46.
- Busenitz, L. W. (1999). Entrepreneurial risk and strategic decision making. *Journal of Applied Behavioral Science*, 35, September, 325 – 341.
- Bükel, İ. (2013). *Girişimcilik eğitimine ilişkin faaliyetlerle ilgili genel değerlendirme*. Ankara: T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı Yayınları.
- Cansız, E. (2007). *Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri üzerine bir çalışma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

- Chelariu, C., Tomas, G. B. ve Osmonbekov, T. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: Exploring micro – level and meso level cultural antecedents. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 23(6), 405 – 415.
- Çakıcı, A. (2003). *Mersin'deki kadın girişimcilerin iş kurma öyküsü ve iş kuracak kadınlara öneriler. 11. Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*. Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları.
- Çelik, A., İnce, M. ve Bozyiğit, S. (2014). *Üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetlerini etkileyen ailesel faktörleri belirlemeye yönelik bir çalışma*. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(3), 113 – 124.
- Çetin, C. (2010). *Toplam kalite yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Çetindamar, D. (2002). *Türkiye'de girişimcilik*. İstanbul: TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği) Yayınları.
- Davidsson, M. (2010). Risk management in a pure unit root. *The Journal of Risk Finance*, 11(2), 224 – 234.
- De Clercq, D., Dimo, D. ve Narongsak, T. (2010). The moderating impact of internal social exchange processes on the entrepreneurial orientation – performance relationship. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 87 – 103.
- Demirkaya, H. (2010). *İşletmenizin ömrü ne kadar?* Catering Guide Dergisi, 19, 38 – 39.
- Demiroğlu, Y. (2007). *Firma davranışı olarak girişimcilik*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007 – 2013)*. (2007). Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Döm, S. (2006). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Drucker, P. F. (1998). The discipline of innovation. *Harvard Business Review*, 76(6), November – December, 149 – 160.
- Dunn, S. P. ve Pressman, S. (2005). The Economic contributions of John Kenneth Galbraith. *Review of Political Economy*, 17(2), 161 – 209.
- Dunn, S. P. ve Pressman, S. (2007). The lasting economic contributions of John Kenneth Galbraith, 1908 – 2006. *Journal of Post Keynesian Economics*, 29(2), Winter, 179 – 190.
- Durukan, T. (2000). *Dünden bugüne girişimcilik ve 21. yüzyılda girişimciliğin önemi*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 4(1), 25 – 37.
- Efil, İ. (1999). *İşletmelerde yönetim ve organizasyon*. Alfa Yayınevi, İstanbul.

- Elçi, Ş. (2007). *İnovasyon kalkınmanın ve rekabetin anahtarı*. Nova Yayınları, Ankara.
- Eliasson, G. ve Henrekson, M. (2004). William J. Baumol: An Entrepreneurial Economist on the Economics of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 23(1), 1 – 7.
- Endres, A. ve Woods, C. R. (2010). Schumpeter's Conduct Model of the dynamic entrepreneur: Nature, scope and distinctiveness. *Journal of Evolutionary Economics*, 20(4), 583 – 607.
- Erkocaoğlu, E. ve Özgen, H. (2009). *Kurumsal girişimcilik ile örgüt yapısı arasındaki ilişki*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(1), 203 – 214.
- Festré, A. ve Garrouste, P. (2008). Rationality, behavior, institutional, and economic change in Schumpeter. *Journal of Economic Methodology*, 15(4), December 365 – 390.
- Fidan, F. ve Yeşil, Y. (2015). *Türkiye 'de kadın girişimciliğini geliştirmede eğitim faaliyetleri*. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 14, Haziran Dönemi, 318 – 329.
- Finkle, T. A. (2012). Corporate entrepreneurship and innovation in Silicon Valley: The case of Google Inc. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 863 – 884.
- Friedman, B. A. ve Aziz, N. (2012). Turkey and the United States: Entrepreneurship activity, motives, aspirations, and perceptions. *International Journal of Business and Social Science*, 3(3), February, 96 – 107.
- Galbraith, J. K. (1991). Economics in the century ahead. *The Economic Journal*, 101(404), 41 – 46.
- Gartner, W. B. (1989). Who is an entrepreneur? Is the wrong question? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), 47 – 68.
- Geisler, E. (1993). Middle managers as internal corporate entrepreneurs: An unfolding agenda. *Interfaces*, 23(6), 52 – 63.
- GEM. (2018). *GEM Resmi İnternet Sitesi*, <http://www.gemconsortium.org/>, Erişim: 15.01.2018.
- Girginer, N. ve Uçkun, N. (2004). *İşletmecilik eğitimi alan lisans öğrencilerinin girişimcilğe bakış açıları: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü öğrencilerine yönelik bir uygulama*. 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı: 25 – 26 Kasım 2004, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Yayınları.
- Gorski, J. ve Young, M. A. (2002). Sociotropy / autonomy, self construal, response style, and gender in adolescents. *Personality and Individual Differences*, 32, 463 – 478.

- Goss, D. (2005). Schumpeter's legacy? Interaction and emotions in the sociology of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(2), 205 – 218.
- Gökyay, Ç. (2008). *Türkiye'de mikro kredi uygulamaları ve istihdama yansımaları*. Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Gregoire, D. A., Corbett, A. C. ve McMullen, J. S. (2011). The cognitive perspective in entrepreneurship: An agenda for future research. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1443 – 1477.
- Grilo, I. ve Thurik, R (2008). Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113 - 145.
- Gunning, P. J. (1997). 'Ludwig von Mises' transformation of the Austrian Theory of value and cost. *History of Economics Review*, 26, Winter – Summer, 11 – 20.
- Gupta, V. K., Turban, D. B., Wasti, S. A. ve Sikdar, A. (2009). The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 397 – 417.
- Gutierrez, A. R. C. ve Guerrero, A. B. (2011). Education and entrepreneurship: Educating in the new competence of autonomy and personal initiative. *International Journal of Learning*, 18(8), 237 – 247.
- Gülçubuk, B. (2010). *Kırsal alanda kadın girişimciliğinin arka yüzü*, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara.
- Güler, B. K. (2012). *Sosyal girişimciliği etkileyen faktörlerin analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Güner, H. (2010). *İstihdamın artırılmasında girişimciliğin önemi: Girişimciliği destekleme modeli olarak İŞGEM'ler*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Güney, S. (2011). *Örgütsel davranış*. İstanbul: Nobel Yayınevi.
- Gürol, A. M. (2000). *Türkiye'de kadın girişimciler ve küçük işletmesi: Fırsatlar, sorunlar, beklentiler ve öneriler*. Ankara: Atılım Üniversitesi Yayınları.
- Hafer, R. W. (2013). Entrepreneurship and state economic growth. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 2(1), 67 – 79.
- Hansemark, O. C. (2000). Predictive validity of TAT and CMPS on the entrepreneurial activity, "start of a new business": A longitudinal study. *Journal of Management Psychology*, 15(7), 634 – 654.

- Harris, D. J., Sapienza, H. J. ve Bowie, N. E. (2009). Ethics and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 24, 407 – 418.
- Hasan, I. ve Tucci, C. L. (2010). The innovation economic growth nexus: Global evidence. *Research Policy*, 39(10), 1264 – 1276.
- Hasan, S. (2005). Social capital and social entrepreneurship in Asia: Analysing the links. *The Asia Pasific Journal of Public Administration*, 27(1), 1 – 17.
- Hebert, R. F. ve Link, A. N. (2006). The Entrepreneur as innovator. *Journal of Technology Transfer*, 31(5), 589 – 597.
- Herron, L. (1992). Cultivating corporate entrepreneurs. *Human Resource Planning*, 15(4); 3 – 14.
- Hsu, C. C., Tan, K. C., Jayaram, J. ve Laosirihongthong, T. (2014). Corporate entrepreneurship, operations core competency and innovation in emerging economies. *International Journal of Production Research*, 52(18), 5467 – 5483.
- Iqbal, A., Melhem, Y. ve Kokash, H. (2012). Readiness of the university students towards entrepreneurship in Saudi Private University: An exploratory study. *European Scientific Journal*, 8(15), 109 – 131.
- İlhan, S. (2005). *Bazı değişkenler açısından Elazığ'da girişimci profili*. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 15(1), 217 – 248.
- İraz, R. (2005). *Yaratıcılık ve yenilik bağlamında girişicilik ve KOBİ'ler*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Jain, R. ve Ali, S. W. (2012). Entrepreneurial and intrapreneurial orientation in Indian enterprises: An empirical study. *South Asian Journal of Management*, 19(3), 86 – 122.
- Johnson, T. L. ve Hayes, C. (1996). Wanted: Entrepreneurial skills. *Black Enterprise*, 26(9), 62 – 63.
- Kara, H. ve Sezici, E. (2013). *Girişimci kadın yöneticilerin stres altında kendini denetleme becerileri: bu konuda düzenlenen bir anket çalışmasının sonuçları*. JASS – International Journal of Social Science, 6(2), 669 – 695.
- Karabey, C. N. ve Bingöl, D. (2010). *Girişimciliğin başlangıcı olarak fırsat tanımlama*. Yönetim Dergisi, 67, 9 – 31.
- Karaca, T. (2013). *Girişimciler için kolay ve hızlı iş planı hazırlama*. Editör: Gürkan, O., Ankara: Sinemis Yayınevi.

- Karadeniz, O. ve Yılmaz, H. H. (2017). *TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) İş Dünyasında Kadın 2017 Raporu Birinci Faz çalışma sonuçları*. İstanbul: TÜRKONFED Yayınları.
- Karpuzoğlu, E. (2000). *Aile şirketlerinin kurumsallaşma düzeylerini belirlemeye yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kaya, N. ve Selçuk, S. (2007). *Bireysel başarı güdüsü organizasyonel bağlılığı nasıl etkiler?* Doğu Üniversitesi Dergisi, 8(2), 175 – 190.
- Kırım A. (2001). *Aile şirketlerinin yönetimi*. İstanbul: Sistem Yayınları.
- Kiessling, T. S. (2004). Entrepreneurship and innovation: Austrian School of economics to Schumpeter to Drucker to now”, *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 9(1), 80 – 91.
- Koçak, A. (2003). *Pazarlama ile girişimcilik arasındaki ilişki: girişimci pazarlama*. Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi, 5(5), 48 – 56.
- Koçel, T. (2011). *İşletme yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics a study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12 – 25.
- Korkmaz, M., Baykara, S. ve Akman, G. (2012). *İşletmelerde stratejik rekabet üstünlüğü için pazarlama ve satış stratejilerinin geliştirilmesi*. Akademik Bakış Dergisi, 28, 1 – 16.
- KOSGEB Stratejik Planı (2016 – 2020)*. (2015). Ankara: KOSGEB Yayınları. 2011 Tarih ve 6 Sayılı Avrupa Küçük İşletmeler Yasası Prensipleri Genelgesi. 05.06.2011 Tarih ve 27955 Sayılı Resmi Gazete.
- Kourilsky, M. L. & Walstad, W. B. (1998). Entrepreneurship and Female Youth: Knowledge, Attitudes, Gender Difference and Educational Practices, *Journal of Business Venturing*, 13, 77-88.
- KSEP (2015 – 2018)*. (2015). Ankara: KOSGEB Yayınları.
- KSEP. (2011 – 2013)*. (2011). Ankara: KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Yayınları.
- Kumar, R. (2005); *Research Methodology: A step-by-step Guide For Beginners*, Sage Publications, İkinci Baskı.
- Kurtuldu, A. (2014). *Sağlık işletmelerinde kurumsal girişimcilik ve performansa etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.

- Kuvan, H. (2007). *Türk girişimcilerinin yaşam ve çalışma değerleri Malatyalı girişimciler üzerine bir araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Küçük, O. ve Kocaman, G. (2014). Müşteri yönlülük, inovasyon yönlülük ve işletme performans ilişkisi: Bir uygulama. *International Journal of Social Science*, 29, 37 – 52.
- Lambooy, J. (2005). Innovation and knowledge: Theory and regional policy. *European Planning Studies*, 13(8), December, 1137 – 1152.
- Lau, T. L., Shaffer, M. A., Chan, K. F. ve Man, T. W. (2012). The entrepreneurial behaviour inventory: A simulated incident method to assess corporate entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18(6), 673 – 696.
- Lewis, B. (1997). If the entrepreneurs hat fits, lean your company's needs before wearing. *Info World*, 19(25), June, 80 – 82.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(6), 295 – 304.
- Loasby, B. J. (2007). A cognitive perspective on entrepreneurship and the firm. *Journal of Management Studies*, 44(7), November, 1078 – 1106.
- Louca, F. (2014). The elusive concept of innovation for Schumpeter., Marschak and the early econometricians. *Research Policy*, 43(8), 1442 – 1449.
- Marangoz, M. (2012). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Markman, G. D. Baron, R. A. (2003). Person–Entrepreneurship Fit: Why Some People Are More Successful as Entrepreneurs than Others, *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.
- Martin, M. A. G., Picazo, M. T. ve Navarro, J. A. (2010). Entrepreneurship, income distribution and economic growth. *International Entrepreneurship Management*, 6(2), 131 – 141.
- Matricano, D. ve Sorrentino, M. (2014). Ukrainian entrepreneurship in Italy: Factors influencing the creation of ethnic ventures. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(10), 1 – 28.
- McDaniel, B. A. (2005). A contemporary view of Joseph A. Schumpeter's Theory of the entrepreneur. *Journal of Economic Issues*, 39(2), June, 485 – 489.

- MEB Örgün ve Yaygın Girişimcilik Eğitimi. (2018). *MEB Resmi İnternet Sitesi*. <http://www.meb.gov.tr>, Erişim: 15.02.2018.
- Medearis, J. (2001). Ideology, democracy and the limits of equilibrium: A Schumpeterian critique. *British Journal of Political Science*, 31(2), 355 – 388.
- Memiş, H., Paksoy, H. M. ve Paksoy, S. (2007). *Bölgesel kalkınmada kadın girişimciliğinin önemi: GAP Bölgesinde bir araştırma*. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2, 137 – 153.
- Metcalfe, J. S. (2004). The entrepreneur and the style of modern economics. *Journal of Evolutionary Economics*, 4, 157 – 175.
- Morrison, A. (2000). Entrepreneurship: What Triggers it?”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(2): 59- 71
- Mucuk, İ. (2008). *Modern işletmecilik*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Mueller, S. L. ve Thomas, A. S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of loss of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16, 52 – 62.
- Müftüoğlu, T. (1989). *İşletme iktisadi*. Ankara: Olguç Matbaası.
- Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Mwangi, S. M. (2012). Psychosocial challenges facing female entrepreneurs in rural informal sector and their coping mechanisms: A case study of Gucha District, Kenya. *Research on Humanities and Social Sciences*, 2(2), 15 – 27.
- Naffziger, D. W., Hornsby, J. S. ve Kuratgo, D. F. (1994). A proposed research model of entrepreneurial motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 29 – 42.
- Naktiyok, A. (2004). *İç girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Nassif, V. M. J., Ghobril, A. N. ve Da Silva, N. S. (2010). Understanding the entrepreneurial process: A dynamic approach. *Brazilian Administration Review*, 7(2), 213 – 226.
- Nelton, S. (1984). Finding room for the entrepreneur. *Nations Business*, 72, February, 50 – 89.
- Neuman, W. L. (2012). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nicel ve Nitel Yaklaşımlar III*. Cilt (5. Basım). İstanbul: Yayın Odası.
- Nishimura, J. S. ve Tristán, O. M. (2011). Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 55 – 71.

- Nişancı, Z. N. (2015). *Göçmen girişimcilik üzerine: Pittsburgh'daki Türk girişimciler*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 10(1), 1 – 28.
- Noe, R. A. (2009). *İnsan kaynaklarının geliştirilmesi*. Çeviren: Çetin, C., İstanbul: Beta Yayınevi.
- Onuncu Kalkınma Planı (2014 – 2018)*. (2014). Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Orta Vadeli Program (2013 – 2015)*. (2012). Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Orta Vadeli Program (2014 – 2016)*. (2013). Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- Osborne, R. L. (1993). Why Entrepreneurs Fail: How to Avoid the Traps, *Management Decision*, 31(1), 18-21.
- Ören, K. ve Biçkes, M. (2011). *Kişilik özelliklerinin girişimcilik potansiyeli üzerindeki etkileri* (Nevşehir'deki yükseköğrenim öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırma). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(3), 67 – 86.
- Özar, Ş. (2005). *GAP Bölgesi'nde kadın girişimciliği*. Ankara: GAP – GİDEM (Güneydoğu Anadolu Projesi – Girişimci Destekleme Merkezi) Yayınları.
- Özdemir, A. A. (2014). *Kültür, benlik saygısı ve girişimcilik eğilimi: Amerikan ve Türk üniversite öğrencilerinde karşılaştırmalı bir çalışma*. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 43(2), 351 – 367.
- Özdemir, M. (2010). *Nitel Veri Analizi: Sosyal Bilimlerde Yöntembilim Sorunsalı Üzerine Bir Çalışma*. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(1), 323-343.
- Özkul, G. ve Dulupçu, M. A. (2007). *Kişisel gelişimin girişimci tipleri üzerine etkisi: Antalya – Isparta illerinde bir inceleme*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2(2), 89 – 92.
- Özsağır, A. (2004). *Bölgesel kalkınma politikası aracı olarak girişimcilik*. İstanbul: MESS (Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası) Mercek Yayınları.
- Özveren, E. (2007). *Kurumsal iktisat: Aralanan karakteri*. Kurumsal iktisat. Derleyen: Özveren, E., Ankara: İmge Yayınları.
- Özyılmaz, A. M. (2016). *Türkiye'de kadın girişimciliği ve girişimci kadınların karşılaştıkları sorunlar üzerine bir araştırma*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nevşehir.
- Poon, J., Raja, A. A. ve Saodah, H. J. (2006). Effects of self – concept traits and entrepreneurial. *Small Business Journal*, 24(1), 61 – 82.

- Raguz, I. V. ve Matic, M. (2011). Entrepreneurship: The empirical findings from The University of Dubrovnik – Croatia. *International Journal of Management Cases*, 13(3), 38 – 49.
- Rahman, M. M. ve Lian, F. K. (2011). The development of migrant entrepreneurship in Japan: Case of Bangladeshis. *International Migration & Integration*, 12, 253 – 274.
- Robinson, J. (2014). The 7 traits of successful entrepreneurs. *Entrepreneur Resmi İnternet Sitesi*, <https://www.entrepreneur.com/slideshow/299822>, Erişim: 16.01.2017.
- Roper, S. (1998). Entrepreneurial characteristics, strategic choice and small business performance. *Small Business Economics*, 11(24), 12 – 24.
- Salinger, N. ve Galbraith, J. K. (2002). *Ekonomi üzerine hemen her şey*. Çeviren: Ozankaya, Ö., İstanbul: Cem Yayınevi.
- Saygın, M. (2016). *Kültürel sermaye, beşeri sermaye ve sosyal sermayenin girişimci kişilik özelliklerine etkisi: İç Anadolu Bölgesi Genç Girişimciler Kurulu örneği*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aksaray.
- Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economic history. *The Journal of Economic History*, 7(2), November, 149 – 159.
- Seshadri, D. V. ve Tripathy, A. (2006). Innovation through intrapreneurship: The road less travelled. *The Journal for Decision Makers*, 31(1), 17 – 29.
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities, *Organization Science*, 11(4), 448-469.
- Shao, L. ve Webber, S. (2006). A cross – cultural test of the “five – factor model of personality and transformational leadership”, *Journal of Business Research*, 59, 936 – 944.
- Sharir, M. ve Lerner, M. (2005). Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs. *Journal of World Business*, Article in Press, 1 – 15.
- Shaw, E., O’Loughlin, A. ve McFadzean, E. (2005). Corporate entrepreneurship and innovation Part – 2: A role – and process – based approach. *European Journal of Innovation Management*, 8(4), 393 – 408.
- Shrader, R.C. ve Simon, M. (1997). Corporate versus independent new ventures: Resource, strategy, and performance differences. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 47 – 66.
- Soriano, D. R. ve Huarng, K. H. (2013). Innovation and entrepreneurship in knowledge industries. *Journal of Business Research*, 66(10), 1964 –1969.

- Sönmez, A. ve Toksoy, A. (2014). *Türkiye’de girişimcilik ve Türk girişimci profili üzerine bir analiz*. Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 21(2), 41 – 58.
- Stel, A., Carree, M. ve Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311 – 321.
- Stormer, F., Kline, T. ve Goldenberg, S. H. (1999). Measuring entrepreneurship with general enterprising tendency test. Criterion validity and reliability. *Human Systems Management*, 18(1), 47 – 53.
- Süral – Özer, P. ve Topaloğlu, T. (2007). *Girişimci ve yöneticilerin öğrenilmiş gereksinimleri ile kontrol odaklarının kıyaslanmasına yönelik bir araştırma*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), 439 – 456.
- Şahin, E. (2006). *Kadın girişimcilik ve Konya İli’nde kadın girişimcilik profili üzerine bir uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Şimşek, M. Ş., Çelik, A. ve Akgemci, T. (2014). *Davranış bilimleri*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Tayşir – Keleş, N. (2013). *Girişimcilik yönleri*. *Girişimcilik*. Editör: Yelkikalan, N., İstanbul: Beta Yayınevi.
- Thandi, H. ve Sharma, R. (2003). MBA students and entrepreneurship: An Australian study of entrepreneurial intentions and actualization. *Jirsea*, 2(1), 12 – 24.
- Thomas, C. C. (2000). Developing and supporting information entrepreneurs. *Industrial and Commercial Training*, 32(6), 196 – 200.
- Thompson, J. L. (2002). The world of the social entrepreneurs. *The International Journal of Public Sector Management*, 15(5), 412 – 431.
- Thornberry, N. (2001). Corporate entrepreneurship: Antidote or oxymoron? *European Management Journal*, 19(5), 526 – 533.
- Thurik, R. (1999). Entrepreneurship, industrial transformation, and growth. *The sources of entrepreneurial activity*. Editor: Liebcap, G. D., Stamford: JAI Press.
- Top, S. (2006). *Girişimcilik keşif süreci*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tosun, K. (1990). *Yönetim ve işletme politikası*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları.
- Tosunoğlu, T. (2004). *Girişimcilik*. Editör: Odabaşı, Y., Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

- Turan, M. ve Kara, A. (2007). An exploratory study of characteristics and attributes of Turkish entrepreneurs: A cross – country comparison to Irish entrepreneurs. *Journal of International Entrepreneurship*, 5, 25 – 46.
- Turan, M. ve Nacumidinova, S. (2006). *Girişimcilerin sahip olduğu kişiliklerin kültürlerarası değişim göstermesi Türkiye ve Kırgızistanlı girişimciler üzerinde karşılaştırmalı bir araştırma*. Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildiri Kitabı. Bişkek: Manas Üniversitesi Yayınları.
- Turanlı, R. ve Sarıdoğan, E. (2010). *Bilim – teknoloji – inovasyon temelli ekonomi ve toplum*. İstanbul: İTO Yayınları.
- Turhan, M. ve Taşseven, Ö. (2010). *Yönetim fonksiyonlarının uygulandığı alanlarda ortaya çıkan hata değerlerinin oluşturduğu yeni ilişkilerin panel veri modelleri ile irdelenmesi*. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 11, 128 – 153.
- TÜBİTAK: 1512 – *Girişimcilik Aşamalı Destek Programı*. (2018/a). TÜBİTAK Resmi İnternet Sitesi. <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim: 15.02.2018.
- TÜBİTAK: 1601 – *Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı*. (2018). TÜBİTAK Resmi İnternet Sitesi. <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim: 15.02.2018.
- TÜBİTAK: 2239 – *Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı*. (2018/b). TÜBİTAK Resmi İnternet Sitesi. <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim: 15.02.2018.
- TÜBİTAK: *Girişimcilik Akademisi Projesi*. (2018/c). TÜBİTAK Resmi İnternet Sitesi. <http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim: 15.02.2018.
- Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı (2015 – 2018)*. (2014). Ankara: T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Yayınları.
- Türkiye Sanayi Strateji Belgesi (2011 – 2014) Avrupa Üyeliğine Doğru Eylem Planı*. (2010). Ankara: T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Yayınları.
- Türkiye’de girişimciliğin gelişimi. (2018). *E – Girişim Resmi İnternet Sitesi*. <https://egirisim.com/2017/10/11/turkiyede-91-girisime-2017-yilinin-ilk-9-ayinda-57-milyon-dolar-yatirim-yapildi/>, Erişim: 15.01.2018.
- Uysal, A. (2010, Eylül). *Sınıf öğretmenlerinin 2009 hayat bilgisi öğretim programında belirtilen strateji, yöntem ve teknikleri uygulamadaki yeterlik düzeylerinin*

- belirlenmesi*. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Programları Anabilim Dalı Eğitimde Program Geliştirme Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, 31.
- Uzun, Emin (2005) *İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Teorik Olarak İrdelenmesi*, Muhasebe ve Finans Dergisi, Sayı27, Temmuz s.158-168
- Ülgen, H. ve Mirze, K. (2007). *İşletmelerde stratejik yönetim*. İstanbul: Arıkan Yayınevi.
- Ürper, P. (2017). *KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İş Yeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar*. Yüksek Lisans Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Van De Ven, A. ve Engleman, R. (2004). Central problems in managing corporate innovation and entrepreneurship. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 7, 47 – 72.
- Van Gelderen, M., Brand, M., Van Praag, M., Bodewes, W., Poutsma, E. ve Van Gils, A. (2008). Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour. *Career Development International*, 13(6), 538 – 559.
- Van Praag, C. M. ve Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351 – 382.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework. *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship*, 1, 30 – 41.
- Wakkee, I., Elfring, T. ve Monaghan, S. (2010). Creating entrepreneurial employees in traditional service sectors the role of coaching and self – efficacy. *International Enterprise Management*, 6, 1 – 21.
- Wang, Q. ve Morrell, E. (2015). Gender and entrepreneurship revisited from a community perspective: Experiences in a new immigrant gateway and beyond. *Environment & Planning*, 47(12), 2645 – 2662.
- Wennekers, S. ve Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13, 27 – 55.
- Whelan, G. ve O’Gorman, C. (2007). The Schumpeterian and universal hero myth in stories of Irish entrepreneurs. *Irish Journal of Management*, 28(2), 79 – 107.
- Witt, U. (2002). How evolutionary is Schumpeter’s Theory of economic development? *Industry and Innovation*, 9(1 – 2), April – August, 7 – 22.
- Woo, C. Y., Cooper, A. C. ve Dunkelberg, W. C. (1991). The development and interpretation of entrepreneurial typologies. *Journal of Business Venturing*, 6(2), 93 – 114.

- Yıldırım, A., Şimşek, H. (2003). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Yıldırım, A., Şimşek, H. (2008). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* Ankara: Seçkin Yayıncılık,6.baskı
- Yıldız, S. (2007). *Girişimcilik*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Yılmaz, B. S. ve Özgil, D. G. (2011). *Üniversite eğitimi ve girişimcilik: Bireyleri girişimciliğe yönlendiren etkenler üzerine bir araştırma*. Akademik Bakış Dergisi, 26, 1 – 20.
- Yılmaz, E. ve Sünbül, A. M. (2009). *Üniversite öğrencilerine yönelik Girişimcilik Ölçeğinin geliştirilmesi*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21(2), 195 – 203.
- Zegeye, B. (2013). Factors explaining students' inclination towards entrepreneurship: Empirical study of ethiopian university students. *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking (JEIEFB)*, 1(4), 302 – 320.
- Zhao, F. (2005). Exploring the synergy between entrepreneurship and innovation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 11(1), 25 – 41.
- Zhao, H. ve Seibert, E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta – analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259 – 271.
- Zhao, H.ve Seibert, E. (2005). The mediating role of self efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265 – 1272.
- Zhao, H. Seibert, E. (2010). *The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta – analytic review*. *Journal of Management*, 36(2), 381 – 404.
- Zoltan, J., Morck.A,Yeung, B. (2001). *Entrepreneurship, globalization and public policy*. *Journal of International Management*, 7, 235 – 251.

EK: Araştırmada Kullanılan Görüşme Formu

GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ GÖRÜŞME FORMU

Sayın İŞletme Sahibi;

Bu Görüşme Formu, HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ Sosyal Bilimler Enstitüsü İŞletme Yüksek Lisans Programı'nda hazırlanmakta olunur “GİRİŞİMCİLERİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ İLE İLGİLİ BİR ÇALIŞMA KARS ÖRNEĞİ” başlıklı çalışmada kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Bu çalışmanın amacı; girişimcilerin başarısızlık nedenleri ile ilgili olarak, işletme sahiplerinin düşünce ve tutumlarını belirlemektir. Vermiş olduğunuz bilgiler toplu olarak değerlendirilecektir. Dolayısıyla girişimcilerin adları ve işletme isimleri araştırmada yer almayacak ve veriler kesinlikler amacı dışında kullanılmayacaktır.

A. GİRİŞİMCİ BİLGİ FORMU

1) Girişimcinin Cinsiyeti: Kadın () Erkek ()

2)Medeni Durumu: Evli () Bekâr()

3) Girişimcinin YaŐı:

18 – 30 ()

31 – 40 ()

41 – 50 ()

51 – 60 ()

61+ ()

4) Girişimcinin Eğitim Durumu:

İlkokul / İlköğretim ()

Ortaokul ()

Lise ()

Üniversite ()

Yüksek Lisans ()

Doktora ()

5)İnceleme Yapılan İŞletmenin Faaliyet Alanı :.....

6)Bir Girişimci olarak İŐletmenizde Kaç yıl Faaliyette Bulundunuz?.....

B. GİRİŞİMCİ GÖRÜŞME FORMU:

1. Neden başarısız olduğunuzu düşünüyorsunuz? Sizce işletmenizi sonlandırmanıza neden olan sebepler nelerdir?

.....
.....

2. Seçtiğiniz sektörün başarısızlığınız üzerinde etkisi oldu mu? Ne yönde etkili oldu?

.....
.....

3. Girişimde bulunduğunuz sektör konusunda ki tecrübe seviyeniz başarısızlığınızda nasıl etkili oldu?

.....
.....

4. Girişimcilik konusunda eğitim aldınız mı? Aldığınız girişimcilik eğitimi başarısızlığınız üzerinde etkili oldu mu? Nasıl?

.....
.....

5. Yeterli özsermayenizin olmaması başarısızlığınız üzerinde etkisi oldu mu? Finansal yönden ne gibi sorunlar yaşadınız?

.....
.....

6. Mali piyasalar konusundaki bilgisizliğinizin başarısızlığınız üzerinde etkili olduğunu düşünüyor musunuz? Nasıl?

.....
.....

7. Bankalarla olan ilişkileriniz başarısızlığınız üzerinde nasıl etkili oldu?

.....
.....

8. Ülkenin ekonomik durumu başarısızlığınız üzerinde nasıl etkili oldu?

- Döviz kuru değişimleri:.....
- Faiz oranlarındaki değişimler:.....
- Talepte olan değişim vb:.....

9. Yasal düzenlemelerin başarısızlığınız üzerinde etkili oldu mu? Nasıl?

.....
.....

10. Başarısızlığınız üzerinde öngöremediğiniz olaylar etkili oldu mu? Bunlar nelerdir?

- Yeni rakiplerin gelmesi :.....
- Sektörün cazibesini kaybetmesi:.....
- Kar marjının düşük olması :.....

11. İşinizle ilgili kalifiye eleman bulamamak sizin başarısızlığınız üzerinde etkili oldu mu?

.....
.....

12. İşinizle ilgili teknolojik gelişmeler başarısızlığınız üzerinde nasıl etkili oldu?

- Eleman temini:.....
- Yeni yatırım sermayesi:.....
- Yeni teknoloji sayesinde ortaya çıkan üretim artışına Pazar bulamama vb.:.....

13. Kuruluş yeri seçimi başarısızlığınız üzerinde etkili oldu mu? Nasıl?

.....
.....

14. Kişilik özellikleriniz başarısızlığınız üzerinde etkili oldu mu? Nasıl?

.....
.....

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Sedat YAKUPOĞLU
Doğum Yeri ve Tarihi : Kağızman /KARS 11.10.1982
Medeni Durumu : Evli

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme (21.07.2014)
Tezsiz Yüksek Lisans : Hasan Kalyoncu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme (24.07.2017)
Yüksek Lisans Öğrenimi : Hasan Kalyoncu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme (06.12.2018)

Yabancı Dil : İngilizce

İş Deneyimi : Eczacılık/ Eczane İşlerin de 01.02.2014 yılı itibariyle aktif olarak çalışmaktadır.

Hobileri : Balık tutmak, Kayak Yapmak, Doğada yürüyüş yapmak, Futbol oynamak

İletişim : sedatyakupoglu@hotmail.com