

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR
AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gülçin BAYKAL

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

HAZİRAN 2014

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR
AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gülçin BAYKAL

1203810055

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. M. Onur BALKAN

Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 1203810055 numaralı Yüksek Lisans öğrencisi, "Gülçin BAYKAL", ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı "HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR UYGULAMA" başlıklı tezini, aşağıda imzaları olan jüri önünde başarı ile sunmuştur.

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. M. Onur BALKAN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Jüri Üyeleri: Yrd. Doç. Dr. Adnan GÜZEL
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Yrd. Doç. Dr. Emin SERİN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Yrd. Doç. Dr. M. Onur BALKAN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Savunma Tarihi: 25 Haziran 2014

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Yüksek Lisans/Doktora Tezi olarak sunduğum, “Hekimlerde Girişimcilik Ruhunun Çeşitli Branşlar Açısından Karşılaştırılması: Ankara’da Bir Uygulama” adlı çalışmamın, tarafımdan akademik etik ve kurallara aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.



13.06.2014

Gülçin BAYKAL

ÖNSÖZ

Ülke ekonomisi açısından çok önemli olan girişimcilik, yüksek düzeyde ihtiyaç duyulan çeşitli sağlık hizmetlerinin ihtiyaç sahiplerine sunulması açısından da çok önemlidir. Sağlık hizmetlerinin en temel sunucusu olan hekimlerin girişimcilik ruhuna sahip olması, ihtiyaç duyulan sağlık hizmetlerinin sunulmasında asıl itici faktör olacaktır. Hekimlerin girişimcilik ruhuna sahip olup olmadığını çeşitli tıp bölümleri bazında inceleyen bu çalışma, hekimlerin girişimcilik özelliklerini ortaya koyarak zayıf kalan yönlerin iyileştirilmesi için neler yapılması gerektiği konusunda ipucu verebilir.

Bu çalışmanın gerçekleştirilmesinde desteğini esirgemeyen tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Onur BALKAN'a ve anketi doldurarak veri sağlayan hekimlere teşekkür ederim.

Haziran 2014


Gülçin BAYKAL

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLO LİSTESİ	ix
KISALTMALAR	x
ÖZET	xi
ABSTRACT	xiii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
1. GİRİŞİMCİLİK VE İLİŞKİLİ KAVRAMLAR	3
1.1 Girişim Kavramı	3
1.2 Girişimci Kavramı	4
1.3 Girişimcilik Kavramı	6
1.3.1 Girişimciliği Etkileyen Faktörler	10
1.4 Girişimcilerin Demografik Özellikleri	10
1.4.1 Yaş	11
1.4.2 Aile	11
1.4.3 Cinsiyet	11
1.4.4 Eğitim	12
1.4.5 İş Tecrübesi	12
1.4.6 Rol Modelleri	12
1.5 Girişimcilerin Özellikleri	12
1.5.1 Kontrol Odağı	13
1.5.2 Başarı Gereksinimi	14
1.5.3 Makul Risk Alma Eğilimi	15
1.5.4 Belirsizlik Toleransı	16
1.5.5 Kendine Güven	16
1.5.6 Yenilik	17
1.5.7 Hayallerini Gerçekleştirme Arzusu	18
1.5.8 Liderlik ve Yönetim Becerisi	18
1.5.9 Hırslılık ve Kararlılık	18
1.5.10 İnsani İlişkiler	19
1.5.11 Önsezi ve Fırsatları Değerlendirme	19
1.5.12 Vizyon	19
1.5.13 Bağımsızlık İhtiyacı	19
1.5.14 Enerjiklik	20
1.5.15 Planlama	20
1.5.16 Proaktiflik	20
1.5.17 Hataları Kabul Etme	20
1.6 Girişimci ve Girişimcilikle İlgili veya Benzer Kavramlar	21
1.6.1 İşveren/Patron-Girişimci Kavramlarının Ayrımı	21

1.6.2 Sermayedar-Girişimci Kavramlarının Ayrımı	22
1.6.3 Yönetici-Girişimci Kavramlarının Ayrımı	22
1.6.4 Teknisyen/Teknokrat-Girişimci Ayrımı	23
1.7 Girişimcinin ve Girişimciliğin Önemi	23
1.7.1 Girişimciliğin Ekonomik Fonksiyonu	25
1.7.2 Girişimciliğin Sosyal Fonksiyonu	27
1.7.3 Girişimciliğin Ekonomik Kalkınmayı Anlamak ile İlgili Teorik Fonksiyonu	27
1.8 Girişimcilikte Etik Değerler	28
1.9 Türkiye'de Girişimciliğin Tarihçesi	29
1.9.1 Osmanlı İmparatorluğu Döneminde Girişimcilik	29
1.9.2 Cumhuriyet Dönemi 1923-1950 Arası Girişimcilik	31
1.9.3 Cumhuriyet Dönemi 1950-1980 Arası Girişimcilik	32
1.9.4 1980 Sonrası-Bilgi Çağı	32
1.10 Türkiye'de Girişimcilere Destek Veren Kuruluşlar	33
1.10.1 Kamu kuruluşları	33
1.10.1.1 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)	33
1.10.2 Sivil Toplum Örgütleri	34
1.10.2.1 KAGİDER (Kadın Girişimciler Derneği)	34
1.10.2.2 AIESEC (Uluslararası Ticari Bilimler Ekonomi Öğrenciler Birliği)	34
1.10.2.3 TÜSİAD (Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği) ..	34
1.10.2.4 TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği)	34
1.11 Girişimci Olma Nedenleri	35
1.11.1 Ekonomik Düzeyi Yükseltmek	35
1.11.2 Yeni Ürün ve Fikirleri Uygulamak	35
1.11.3 Toplumsal Statü ve Prestij Kazanmak	36
1.11.4 Bağımsız Çalışma İsteği	36
1.12 Girişimcilikte Başarılı Olmak için Anahtar Noktalar	36
1.13 Girişimci Kişiliğin Oluşumuna Etki Eden Faktörler	40
1.14 Girişimcilik Ruhü	43
1.15 Sağlık Sektöründe Girişimcilik	44
1.16 Tıpta Bölüm ve Branşlar	48
1.16.1 Temel Tıp Bilimleri Bölümü	48
1.16.1.1 Anatomi	48
1.16.1.2 Tıbbi histoloji ve embriyoloji	48
1.16.1.3 Fizyoloji	49
1.16.1.4 Biyofizik	49
1.16.1.5 Tıbbi mikrobiyoloji	49
1.16.1.6 Tıbbi biyokimya	49
1.16.1.7 Tıbbi biyoloji	49
1.16.2 Dahili Tıp Bilimleri Bölümü	49
1.16.2.1 Adli tıp	49
1.16.2.2 Aile hekimliği	49
1.16.2.3 Çocuk sağlığı ve hastalıkları	49
1.16.2.4 Çocuk ruh-ergen sağlığı ve hastalıkları	49
1.16.2.5 Deri ve zührevi hastalıklar	50
1.16.2.6 Endokrinoloji ve metabolizma	50
1.16.2.7 Enfeksiyon hastalıkları ve klinik mikrobiyoloji	50

1.16.2.8 Fiziksel tıp ve rehabilitasyon	50
1.16.2.9 Gastroenteroloji	50
1.16.2.10 Geriatri	50
1.16.2.11 Göğüs hastalıkları	50
1.16.2.12 Halk sağlığı	50
1.16.2.13 Hematoloji	50
1.16.2.14 İç hastalıkları	50
1.16.2.15 İmmünoloji ve allerji hastalıkları	50
1.16.2.16 Kardiyoloji	51
1.16.2.17 Nefroloji	51
1.16.2.18 Nöroloji	51
1.16.2.19 Nükleer tıp	51
1.16.2.20 Radyasyon onkolojisi	51
1.16.2.21 Radyoloji	51
1.16.2.22 Romatoloji	51
1.16.2.23 Ruh sağlığı ve hastalıkları	51
1.16.2.24 Sualtı hekimliği ve hiperbarik tıp	51
1.16.2.25 Spor hekimliği	51
1.16.2.26 Tıbbi ekoloji ve hidroklimatoloji	51
1.16.2.27 Tıbbi farmakoloji	52
1.16.2.28 Tıbbi genetik	52
1.16.2.29 Tıbbi onkoloji	52
1.16.3 Cerrahi Tıp Bilimleri Bölümü	52
1.16.3.1 Acil tıp	52
1.16.3.2 Anesteziyoloji ve reanimasyon	52
1.16.3.3 Beyin ve sinir cerrahisi	52
1.16.3.4 Çocuk cerrahisi	52
1.16.3.5 Genel cerrahi	52
1.16.3.6 Göğüs cerrahisi	52
1.16.3.7 Göz hastalıkları	52
1.16.3.8 Kadın hastalıkları ve doğum	53
1.16.3.9 Kalp-damar cerrahisi	53
1.16.3.10 Kulak-burun-boğaz	53
1.16.3.11 Ortopedi ve travmatoloji	53
1.16.3.12 Patoloji	53
1.16.3.13 Plastik ve rekonstrüktif cerrahi	53
1.16.3.14 Üroloji	53
İKİNCİ BÖLÜM	54
2. HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR	
AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR	
UYGULAMA	54
2.1 Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Hipotezleri	54
2.2 Bulgular	59
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	78
3. SONUÇLAR VE ÖNERİLER	78
KAYNAKÇA	83
EKLER	95
Ek A – Çalışma için uygulanan anket formu	96
ÖZGEÇMİŞ	97

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1	: Girişimcilik teorisinin ve girişimcilik kavramının gelişimi	7
Tablo 1.2	: Girişimci ile profesyonel yönetici arasındaki farklar	23
Tablo 2.1	: Hekimlerin bölüm ve branşlara göre dağılımı	57
Tablo 2.2	: Hekimlerin demografik verilerinin bölümlere göre dağılımları ..	58
Tablo 2.3	: Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri puanlarının ortalamaları ve standart sapmaları	59
Tablo 2.4	: Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin ve faktörlerinin bölüm bakımından karşılaştırması	60
Tablo 2.5	: Girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması	63
Tablo 2.6	: Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından karşılaştırması	64
Tablo 2.7	: Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin ve faktörlerinin cinsiyet bakımından karşılaştırması	65
Tablo 2.8	: Girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından karşılaştırması	65
Tablo 2.9	: Girişimcilik özelliklerinin çalışılan kurumun statüsü bakımından karşılaştırması	66
Tablo 2.10	: Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin her bir bölümün içinde cinsiyet bakımından karşılaştırması	67
Tablo 2.11	: Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından bölüm bazında karşılaştırması	68
Tablo 2.12	: Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin kurum statüsü bakımından bölüm bazında karşılaştırması	70
Tablo 2.13	: Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından bölüm bazında karşılaştırması	71
Tablo 2.14	: Temel Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması	73
Tablo 2.15	: Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması	74
Tablo 2.16	: Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması	75
Tablo 2.17	: Alt ölçeklerden alınan puanların birbirleriyle olan korelasyonları	76
Tablo 2.18	: Demografik veriler ile girişimcilik özellikleri arasındaki regresyon analizi sonuçları	76

KISALTMALAR

AIIESEC	: Uluslararası Ticari Bilimler Ekonomi Öğrenciler Birliği
G20 GGI	: G20 Genç Girişimciler İttifakı
KAGİDER	: Kadın Girişimciler Derneği
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MAME	: Akdeniz – Afrika ve Orta Doğu Genç Girişimciler İletişim Ağı
SPSS	: Statistical Package For Social Sciences-Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paketi
TBMM	: Türkiye Büyük Millet Meclisi
TÜSİAD	: Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği
TÜGİAD	: Türkiye Genç İşadamları Derneği
YES	: Avrupa Genç Girişimciler Konfederasyonu

ÖZET

HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR UYGULAMA

BAYKAL, Gülçin

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Onur BALKAN

Haziran-2014, 97 sayfa

Bu çalışmanın amacı hekimlerin girişimcilik özelliklerinin ortaya konmasıdır. Araştırmanın evrenini Türkiye’de bulunan tüm hekimler, örnekleme ise anketi doldurmayı kabul eden ve geri gönderen hekimler oluşturmaktadır. Araştırmada girişimciliğin 6 boyutunu sorgulayan 36 sorudan oluşmuş bir anket kullanılmış ve elde edilen veriler çeşitli demografik verilere göre parametrik testler kullanılarak istatistiksel olarak karşılaştırılmıştır (Student t-testi, ANOVA ve Tukey). Hekimlerin genel girişimcilik özellikleri ortalamasının olumlu tarafta bulunduğu, Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinde cinsiyet bakımından kontrol odağı boyutunda anlamlı fark bulunduğu, muayenehanesi olan hekimlerin belirsizliği tolere etme özelliklerinin daha iyi olduğu, Temel ve Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından kontrol odağı boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu, Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, başarı gereksinimi boyutunda, risk alma boyutunda, belirsizliği tolere etme boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu, özel sektörde çalışan hekimlerin genel girişimcilik özelliklerinin, başarı gereksinimlerinin, risk alabilirliklerinin, belirsizliğe karşı toleranslarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha iyi olduğu, Cerrahi Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, kontrol odağı boyutunda ve kendine güven boyutunda

istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu, Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından kendine güven boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu, pratisyen ve uzman hekimlerin daha yüksek başarı gereksinimine sahip oldukları tespit edilmiştir.

Hekimlere tıp eğitimleri sırasında ve mezuniyet sonrasında girişimciliğe yönelik eğitim verilmesinin hekimlerin girişimci özelliklerinin gelişmesini sağlayabileceği düşünölmektedir.

Anahtar Kelimeler: hekim, girişimcilik, muayenehane, branş, bölüm

ABSTRACT

COMPARISON OF ENTREPRENEURIAL SPIRIT OF PHYSICIANS IN TERMS OF VARIOUS BRANCHES: AN APPLICATION IN ANKARA

BAYKAL, Gülçin

Master, Department of Management

Thesis Supervisor: Assist. Prof. Onur BALKAN

June-2014, 97 pages

The aim of this study is to determine the entrepreneurship spirit of physicians. The universe of the study consisted of all of the physicians in Turkey and the sample consisted of physicians, who accepted to fill in the survey and returned it back. The survey consisted of 36 questions, which questioned the 6 aspects of entrepreneurship and the acquired data was compared statistically using parametric tests (Student t-test, ANOVA and Tukey). It was determined that the mean of the general entrepreneurship properties of the physicians is on the positive side, physicians of internal medicine departments have significant difference in locus of control regarding gender, physicians, who have a office have better tolerance of uncertainty, physicians of basic and internal medicine departments have significant difference in locus of control regarding having an office, physicians of internal medicine departments have statistically significant difference in general entrepreneurial property, need for achievement, risk taking, tolerance of uncertainty regarding institutional status, physicians working in private sector have statistically significantly better need for achievement, risk taking and tolerance for uncertainty properties, physicians of surgical departments have statistically significant difference in general entrepreneurial property, locus of control and self confidence properties regarding institutional status, physicians of internal medicine departments have statistically significant difference in self confidence regarding age, general practitioners and specialists have higher need for achievement.

We think that giving lessons on entrepreneurship to physicians during their medical education and after graduation may enhance their entrepreneurial properties.

Key Words: physician, entrepreneurship, private office, branch, division

GİRİŞ

Bir ülkenin gelişme hızını belirlemede etkili sosyal aktörlerden biri olan girişimci, insan ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetlerin oluşması için üretim faktörlerini bir araya getirerek yeni mal ve hizmetler ortaya çıkaran, bunu yapmak için yeni bir ticari fikir etrafında yeni işler kurarken, pazarın büyümesini, çeşitlenmesini ve sağladığı yeni iş olanakları ile istihdamın artmasını sağlayan, yenilikleri ortaya koyarken çeşitli riskleri de üstüne alan kişidir.

Günümüzde sağlık sektöründe maliyetler artmaktadır. Alıcılar daha seçicidir. Artık kalite tanrı vergisi olarak kabul edilmemektedir ve kötü hizmet gittikçe daha az tolere edilmektedir. Müşteriler bilgiye daha fazla ulaşabilmektedir. Tamamlayıcı tıp genişlemeye devam etmektedir. Geliştirilmiş, belgelenmiş, yüksek kaliteli, maliyet etkin hizmetlere erişim için baskı artmaktadır. Müşteriler artık herşeyi istemektedirler. Hastaneler ve hekimler artık toplumun en güvenilir üyeleri arasında yer almamaktadırlar. Hastalar hizmet sağlayıcılar ile kişisel temas kuramamanın hüsrânını yaşamaktadırlar. Sigortasızların sayısı artmaya devam etmektedir. Genetik, farmasötik ve teknolojik araştırmaların sonuçları belirsiz bir gelecek sunmaktadır. İşte böyle bir çevrede sağlık hizmeti sağlayıcılarının toplumun ihtiyaçlarını belirleyip buna uygun yapılanmaya gitmesi ve gerektiğinde bazı hizmetleri kısarken bazı yeni ek hizmetler sunmaları gerekmektedir.

Yapılan literatür taramasında Türkiye’de sağlık sektöründe girişimcilik üzerine herhangi bir araştırma yapılmadığı görülmüştür. Türkiye’de sağlıkla ilgili tüm kollarda talebin ve ihtiyacın yüksek olduğu bilinmektedir ve sağlık alanında girişimcilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmada ülkemizde sağlık ile ilgili özellikle hizmet ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve bu konuyla ilgili yenilikler ortaya koyabilecek bireyler olan hekimlerin girişimcilik ile ilgili özelliklerinin ortaya konması amaçlanmıştır.

Tezin ikinci bölümünde girişim, girişimci, girişimcilik kavramları açıklanmakta, bu kavramlarla ilişkili kavramlar arasındaki farklılıklardan bahsedilmekte, girişimciliğin tarihçesi özetlenmekte, girişimcilerin özellikleri ve

girişimci olmaya iten faktörler açıklanmakta, girişimcilik ruhu ve sağlık sektöründe girişimcilik ile ilgili bilgi verilmektedir.

Tezin üçüncü bölümünde hekimlerde girişimcilik ruhunun çeşitli branşlar açısından karşılaştırılması ile ilgili çalışma detaylı olarak anlatılmaktadır. Bu bölümde çalışmaya katılan hekimlerin demografik özellikleri, yaş, cinsiyet, branş, unvan, muayenehane sahipliği ve çalışılan kuruluşun statüsü olmak üzere detaylandırılmakta ve bu demografik özellikler baz alınarak girişimcilik özellikleri açısından karşılaştırmalar yapılmaktadır.

Tezin dördüncü bölümünde elde edilen sonuçlar özetlenmekte, literatür bilgisi verilerek elde edilen sonuçlar tartışılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE İLİŞKİLİ KAVRAMLAR

1.1 Girişim Kavramı

Çeşitli tanımları bulunmakla beraber, girişimciler tarafından ticari faaliyetler gerçekleştirmek üzere kurulan ekonomik birimlere girişim adı verilir (Bozkurt, 2011:3). Taşkın'a göre "girişim, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere pazarı olan ve pazarda fiyatı oluşturan ekonomik mal ve hizmetleri ortaya koymak ve sahibine kar sağlamak amacını güden bir işletmedir" (Taşkın, 2012:75-112). Küçük, girişim kavramını mal veya hizmet üretmek maksadıyla yapılan yatırım etkinlikleri olarak tanımlamıştır (Küçük, 2007:23).

Çoğu zaman aynı anlamda kullanılsa da girişim ile işletme kavramları aynı anlamda değildir. Girişim, "belirli bir yasal, finansal, örgütsel ve ekonomik özelliğe sahip kuruluşur" (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001:4). İşletme ise, "daha çok fabrika ya da satış mağazası gibi mal veya hizmet üreten ya da pazarlayan teknik birimlerdir" (Dolgun, 2003:4). Girişim bir veya birden fazla işletmeye sahip olabilen bir kuruluşur. Örneğin Petkim Petrokimya Anonim Şirketi birçok işletmesi olan bir girişim; buna bağlı plastik işleme fabrikası ise bir işletmedir (Bozkurt, 2011:3).

Girişimin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

1. Girişimin amacı, fayda ve kazanç sağlamaktır.
2. Girişim, ücret karşılığında satmak üzere mal ya da hizmet üretir veya fonlar sağlar. Bu nitelik, girişim olmanın zorunlu unsurudur.
3. Girişim üretim, satış ve bu iki işlevin yerine getirilmesi için gerekli fonların sağlanması olan finansman olmak üzere üç temel işleve sahiptir.
4. Tüzel kişiliğe sahip bulunan girişim hukuki bir birimdir ve sahiplerinden ayrı bir kişiliğe sahiptir. Faaliyetlerini bu kişilik altında yürütür, haklara sahip olur ve yükümlülükler üstlenir.
5. Girişim, kendisine ilişkin varlıkları ve bunların karşıladığı öz ve yabancı kaynakları bulunan finansal bir birimdir.

6. Girişim, devamlılık gösteren ve insan ve materyalden oluşan bir örgüttür (Bozkurt, 2011:4).

1.2 Girişimci Kavramı

20. yüzyılda ortaya atılan girişimcilik teorisi girişimcileri risk alarak yenilik yapan veya geliştirme yapan kişiler olarak tanımamaktadır. Başka bir deyişle girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışandır (Çetindamar ve TÜSİAD, 2002:17). "Köken olarak Latince'de intare kökünden gelen girişimci kavramı, İngilizce'de enter (giriş) ve pre (ilk) kelime köklerinden gelmekte ve entrepreneur yani ilk girişen, başlayan anlamına gelmektedir" (Korkmaz, 2000:163–180). Girişimcilik teorisine önemli katkılarda bulunan Hisrich ve Peters (Hisrich v.d., 2008:8) girişimciyi; "emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük değer/imkan yaratacak şekilde bir araya getiren kişi" olarak tanımlamışlardır.

Girişimci anlamına gelen "entreprendre" terimi ilk olarak Fransızcada ortaya çıkmıştır. Bu kavram, araştırmacı, maceracı, hükümet alt yapı bağlantılarını kuran kişi, mimar ve tarım ile uğraşan insanlar için kullanılmıştır. Daha sonra anlamı genişlemiştir ve endüstri alanında, risk alan veya riski hesaba katabilen sermayedarlar için kullanılmıştır (Bozkurt, 2011:4). Fransız ekonomist Cantillon, girişimci terimini, ekonomik parametreler içerisinde, kazanç elde etmeye ve belirsizliği göğüslemeye istekli, önsezi ve yaratma yeteneği olan bir bireyi tanımlamak için kullanmıştır (Culhane, 2003:19; Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Murphy, 1989:356).

Girişimci kavramı farklı disiplinler tarafından farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Bir ekonomist, girişimci kavramını kaynakları, işgücünü, materyalleri ve diğer kaynakları bir araya getirerek önceki değerlerinden daha büyük bir değer yaratan, aynı zamanda da değişimi, yenilikçiliği ve yeni bir düzen anlayışını ortaya koyan bir birey olarak tanımlarken bir psikolog için girişimci, bir şeyler elde etme veya bir şeylere ulaşma, deneyimler edinme, başarıya veya başkalarının muhtemel otoritesinden kaçma ya da otoriteye sahip olma ihtiyacı ve arzusu olan ve bu tür güdülerle harekete geçen bir bireydir. Girişimci terimi bir iş adamı için ise bir tehdit unsuru, sıkı bir rakip anlamına gelebileceği gibi bir müşteri, stratejik bir ortak veya başkalarının refahı ve mutluluğu için çalışan bir birey olarak da tanımlanmaktadır (Hisrich v.d., 2008:8-9; Johnson, 2001:135-140).

Mucuk'a göre girişimci işgücü, sermaye ve doğal olarak belirtilen üretim faktörlerini insan ihtiyaçlarını karşılayacak ürün ve hizmetleri üretmek üzere bulan ve uygun şekilde bir araya getiren kimsedir. Girişimcinin amacı genellikle kardır ve riske de katlanır. Mucuk, girişimcinin kendisinin de bu süreçte bir üretim faktörü olduğunu belirtmiştir (Mucuk, 2001:6). Şahin, girişimci terimini, bir şeyi yapmaya başlayan kişi olarak tanımlamıştır ve girişmek fiilinden türediğini belirtmiştir (Şahin, 2006:4). Bygrave ve Hofers girişimciyi, fırsatları algılayarak, fırsatlar doğrultusunda işletmesini şekillendiren kişi olarak tanımlamıştır (Bygrave, 1989a:7-26; Bygrave, 1989b:7; Bygrave ve Hofer, 1991:13-22). Aktoprak'a göre girişimci, risk alarak yenilik veya geliştirme yapan kişidir. Diğer bir ifadeyle, girişimci fırsatları gözetleyen ve onları bulduğunda her türlü riski alarak gerçekleştirmeye çalışan kişidir. Girişimciler fikir üretirler ve yenilik yaparlar (Aktoprak, 2010). Silver girişimciyi, “kaynaklar konusunda öngöründe bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı da karlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişi” şeklinde tanımlamıştır (Silver, 1983:7). Koçel'e göre girişimci dendiği zaman; arayan, yenilik yapan, fikir üreten, farklı düşünen ve cesaretle yeni işler yapmak isteyen bireyler akla gelir (Koçel, 1988:17-18). Tekin, girişimci kavramını mal ve hizmet üretmek amacıyla, pazardaki fırsatları değerlendiren, sermaye, doğal kaynaklar ve emek gibi üretim faktörlerini bir araya getirerek riski üstlenen kişi olarak tanımlamıştır. Tekin'e göre başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp bunları birer iş fikrine dönüştürebilme yeteneğine sahip olan kişi girişimcidir (Tekin, 1999:1). Wickham girişimci kavramını belirli bir projeyi, girişimcilik anlayışına uygun biçimde geliştirmek üzere gözler önüne seren ve tanıtan kişi olarak tanımlamıştır (Wickham, 2001:7). Girişimciler; faaliyetleri üstlenen birer yönetici, ekonomik değişimlerin birer temsilcisi ve toplumun birer ferdidirler ve bu niteliklerin her biri girişimci için önerilen tanımların çeşitliliğinin nedenidir (Şahin, 2006:4).

Farklı yazarlar tarafından farklı şekillerde tanımlanmış olmakla birlikte, aslında bütün yazarların girişimci kavramı için bazı ortak noktalarda buluştuğunu söylemek mümkündür. Bu noktalar, yeni bir iş kurma, fırsatları yakalama, yeni ürün üretme vb. yönler olarak sayılabilir (Bozkurt, 2011:5).

1.3 Girişimcilik Kavramı

Çok boyutlu bir kavram olan girişimcilik ekonomik, psikolojik ve işletme yönetimi gibi bağlamlarda ve her çeşit organizasyonda gerçekleşmektedir. Geçmişte daha çok kar amacı ile kendi işini kurma ve büyütme olarak tanımlanmış olan girişimcilik günümüzde daha çok risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirme ve bunları hayata geçirme süreci olarak tanımlanmaktadır (Bozkurt, 2011:5). Günümüzde girişimcilik, modern ve geleneksel tüm sektörlerdeki firmalarda, küçük ve büyük ölçekli işletmelerde ve farklı mülkiyet yapıları içinde geçerli bir olgu olarak kabul edilmektedir. Girişimcilik kavramı daha çok girişimci birey perspektifinden ele alınarak araştırılmaktadır ve girişimcilikle ilgili yapılan tanımlamalarda bu durumu görmek mümkündür. Araştırmacılar, girişimcilik tanımlarında bazı ortak ifadeler kullanmaktadırlar (Ağca ve Yörük, 2006:155-173). Yapılan tanımlar, “yeni organizasyonların yaratılması” (Gartner, 1988:11-32), “yeni kaynak kombinasyonlarının ortaya konması” (Schumpeter, 1934), “fırsatların araştırılması ve keşfedilmesi”, “belirsizlik ve risk koşullarının kabulü ve üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi” gibi faaliyetleri kapsamaktadır (Ağca ve Yörük, 2006:155-173).

Girişimcilik kavramı farklı tarih dönemlerde farklı açılardan inceleme konusu olmuştur. Girişimcilik Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say’dan itibaren dördüncü üretim faktörü olarak genel kabul görmüştür ve klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye ve doğa faktörlerine girişimcilik de eklenmiştir (Bozkurt, 2011:5). Bu kavramın değişik dönemlerdeki kullanımı Tablo 1.1’de gösterilmektedir (Bozkurt, 2011:6; Hisrich v.d., 2008:5-7).

Thornberry (Thornberry, 2001:526-533) girişimcilerin üç şeyi çok iyi yaptıklarını ifade etmektedir: Bunlar, fırsatları belirlemek, belirlenen bu fırsatları şekillendirmek ve geliştirmek ve daha sonra da bunları başarılı bir girişime dönüştürmek için uygun bir organizasyon yapısı oluşturmaktır. Thornberry, bütün bunların başlangıç noktasının da yeni bir fikir olduğunu ileri sürmektedir. Devrimsel ya da evrimsel nitelikli olabilen bu fikir girişimcilere ya da başkalarına ait olabilmektedir (Ağca ve Yörük, 2006:155-173).

Şahin girişimciliği yaşanan çevre içerisinde ortaya çıkan fırsatları sezme, o sezgilerden yola çıkarak projeler oluşturma, projeleri yaşama geçirme ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmak şeklinde tanımlamıştır

(Şahin, 2006:8).

Bird'e göre ise girişimcilik, "bir bireyin (girişimci) veya küçük bir grubun (ortak girişimciler) bir organizasyon vasıtasıyla değer yaratma, karlı bir işi başlatma veya büyütme, yeni bir mal ya da hizmet sunma ve katma değer yaratma süreçleridir" (Bird'den aktaran Ağca ve Yörük, 2006:155-173).

Morris girişimciliği bir fırsatın değerlendirilmesi için eşsiz bir kaynak paketinin bir araya getirilmesi yoluyla katma değer yaratma süreci olarak tanımlamıştır (Morris ve Sexton, 1996:5-13).

Mueller'e göre girişimcilik bir fırsat algılama ve o fırsatı ele geçirmek için bir organizasyon yaratma faaliyetidir (Mueller ve Thomas, 2001:51-75). Günümüzün modern işletmecilik anlayışına göre hareket eden işletme yöneticileri girişimcilik kavramını, yenilik, esneklik, dinamiklik, yaratıcılık, risk alma ve gelişim odaklı olma gibi kavramlarla açıklamaktadır (Kutunis ve Hancı, 2004:457-464).

Tablo 1.1 Girişimcilik teorisinin ve girişimcilik kavramının gelişimi

DÖNEM	GİRİŞİMCİLİK KAVRAMININ KULLANIMI
Ortaçağ Dönemi	Bu dönemde girişimci, büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak kabul edilmiştir. Bu türden büyük ölçekli üretim projelerinde girişimci, herhangi bir risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yönetmektedir.
17. yüzyıl	İlk kez bu dönemde girişimcilik kavramı ile risk arasında ilişki kurulmuştur. Girişimci kar ya da zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ya da hizmet tedarigi yapan kişidir.
1725 Richard Cantillon	“Girişimci, sermayeyi tedarik eden kişiden farklı olarak risk üstlenen kişidir. Girişimci belirli bir fiyattan satın alan, ancak belirsiz bir fiyattan ürününü satan, bu nedenle de riskle faaliyetlerini sürdüren kişidir.”
1797: Beaudou	Girişimci, sahip olan, risk üstlenen, planlayan, idare ve organize eden kişidir.
1803: Jean Baptiste Say	Girişimcinin karını sermaye karından ayırt etmiştir.
1876: Francis Walker	Yönetsel becerilerinden dolayı kar elde edenler ile fonları tedarik edip faiz alanları ayırdetmiştir.
1921: Frank H. Knight	Risk ile belirsizliği (uncertainty) birbirinden ayırmıştır.
1934: Joseph Schumpeter	Girişimci, yenilik yapan ve denenmemiş teknolojileri geliştiren kişidir.
1961: David McClelland	Girişimciyi, faal, orta düzeyde risk alan kişi olarak tanımlamıştır.
1964: Peter Drucker	Girişimciyi fırsatları maksimize eden kişi olarak tanımlamıştır.
1975: Albert Shapero	Girişimciyi teşebbüs eden, inisiyatif alan, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden ve iflas riskini göze alan kişi olarak tanımlamıştır.
1980: Karl Vesper	Girişimciler, psikologlar, ekonomistler, iş adamları ve politikacılar tarafından farklı değerlendirilmektedir.
1983: GiffortPinchot	İç girişimciliği (intrapreneurship), işletme içerisinde çalışan bireylerin girişimciliği olarak tanımlamıştır.
1985: Robert Hisrich	Girişimcilik, psikolojik, finansal ve sosyal risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin elde etme ve bu amaç uğrunda gerekli zaman ve çabayı harcayarak farklı bir değere sahip bir şey yaratma sürecidir.

Dündar ve Ağca, literatürdeki girişimcilik tanımlarını şu şekilde özetlemiştir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Dollingere göre girişimcilik, risk ve belirsizlik koşulları altında kazanç elde etmek ve büyümek amacı ile yenilikçi bir ekonomik girişimin ve organizasyonun oluşturulması sürecidir (Dollinger, 1999:4). Hisrich'e göre girişimcilik, gerekli zaman ve çabanın tahsis edilmesiyle finansal, psikolojik ve sosyal risklerin alınması yoluyla parasal kazançların ve kişisel tatminin elde edildiği katma değeri olan farklı şeyler ortaya koyma sürecidir (Hisrich v.d., 2008:8-9). Girişimcilik kavramının hem bireysel hem de organizasyonel düzeyde ele alındığı başka bir tanıma göre girişimcilik, yeni veya mevcut (kurulu) bir organizasyon içerisinde, yaratıcılık ve yenilik yapma yoluyla değer yaratmak üzere bir fırsatın ortaya çıkarılması ve geliştirilmesi, kaynakların veya girişimcinin konumuna bakmaksızın bu fırsattan yararlanma sürecidir (Churchill, 1992:586).

Girişimci, "bilinenleri en iyi yapan ve hünelerine aklını da katan, olağan ve olağan dışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir biçimde kullanacak önlemleri düşünen, analiz eden, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını denetleyebilen kişi yaratıcı girişimcidir" şeklinde de tanımlamaktadır. Bu tanımda da girişimciliğin sadece maddi faktörler yoluyla değil bilişsel yeteneklerden yola çıkarak ortaya çıktığı ve geliştiği söylenebilir (Johnson, 2001:135-140; Şahin, 2006:14-15).

Bu açıklamalardan yola çıkarak girişimciliğin fırsatları kovalama, risk alma, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerini kapsadığını söylemek mümkündür (Ağca ve Yörük, 2006:155-173). Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi girişimcilik sadece kişinin kendi işini kurması değil, mevcut işini revize etmesi ya da yeni bir sektöre açılması olabilir. Örneğin yıllardır sektörde olan bir malın üretimine geçilmesi bir girişimcilik örneği değildir, fakat sektörde bulunan bir malı farklılaştırarak sunmak bir girişimciliktir (Şahin, 2006:5). "Eski ve/veya yeni, büyük ve/veya küçük, yavaş ve/veya hızlı büyüyen, özel ve/veya kamu şirket ve örgütlerinin başında görevde olan yöneticiler (şirket sahibi olabilir ya da maaş alan profesyonel yönetici olabilir) veya örgüt çalışanları yenilikler yaptıkları zaman girişimci düşünce tarzı ve davranışı göstermiş olurlar. Bunların dışında bir yöntemle de girişimci olunabilir. Eskiden beri yapılan bir işi daha kaliteli, daha hızlı veya daha ucuza yapmak da girişimciliktir. Bu tür faaliyetlerde de bir yenilik yaratma söz konusudur. Daha ucuza yapılıyorsa yeni bir know-how, daha kaliteli yapılıyorsa yeni

bir standart, daha hızlı yapıyorsa yeni bir süreç üretilmiştir. Bu da girişimcilik olarak değerlendirilebilir" (Şahin, 2006:7).

Çetindamar'a göre girişimciliğin en önemli bileşeni risk almaktır. Girişimci, fırsatları yakaladığında, her tür riski alarak projelerini gerçekleştirmeye çalışır. Girişimcilik ise, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne birden verilen addır. Bu nedenle hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik kapsamındadır (Çetindamar, 2003).

Akademisyenlerin girişimcilik tanımlarının çoğunda üzerinde fikir birliği sağladığı konu girişimcilerin sahip olduğu davranış biçimleridir. Bu davranışlar (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Hisrich v.d., 2008:8-9):

1. "inisiyatif alma",
2. "kaynakları ve koşulları kullanılabilir değerlere dönüştüren sosyal ve ekonomik alanlarda düzenleme yapma",
3. "risk alma ve başarısızlığı kabul etme"dir.

Atik'e göre girişimcilik, finansal, fiziksel ve sosyal risklere katlanılarak parasal ödüller, kişisel tatmin ve bağımsızlık elde edilerek yeni bir değer yaratma sürecidir. Girişimci olmanın dört temel yönü bulunmaktadır (Atik, 2002:38-51):

1. Girişimcilik yaratıcılık sürecini içinde barındırır. Yaratılan yeni bir değer, girişimcinin kendisi ve toplum için bir değer ifade etmelidir.
2. Girişimcilik gerekli zamanın ve çabanın ayrılmasını gerektirir.
3. Girişimcilik gerekli riskleri üstlenilmesini gerektirir.
4. Girişimci olmanın ödülleri bulunmaktadır. Bu ödüller, bağımsızlık, kişisel tatmin ve parasal ödüller gibi girişimciler için önemli olan ödüllerdir.

Girişimcilik kapsamında yenilik;

1. Yeni bir malın ya da servisin üretimi,
2. Yeni bir pazarın oluşturulması,
3. Yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi,
4. Yeni bir hammadde kaynağının bulunması ve
5. Endüstrinin yeniden yapılandırılmasıdır (Çetindamar, 2003; Şahin, 2006:7).

Girişimcilik sürecinde girişimciyi bazı riskler beklemektedir. Bu riskler; ekonomik risk, sosyal ilişkilerdeki risk, kariyer riski, psikolojik ve sağlık riskidir (Littunen, 2000:295-310).

1.3.1 Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Girişimciliği etkileyen faktörleri, girişimciye bağlı faktörler ve çevresel faktörler olarak iki başlık altında incelemek mümkündür. Girişimciye bağlı faktörler (Kurt v.d., 2006:97-114);

1. Girişimci adayının eksikliklerin olduğu yerlerdeki potansiyel iş fikirlerini algılaması,
2. Bu iş fikirlerini projeye dönüştürerek yatırıma yönlendirecek beceriye sahip olması,
3. Riskleri alarak girişimde bulunabilmesidir.
4. Çevresel faktörler (Kurt v.d., 2006:97-114);
5. engellerin az olması,
6. kaynakların varolması ve
7. varolan kaynaklara erişimin kolay olmasıdır.

Girişimciliği etkileyen faktörler,

1. genel ülke alt yapısı
2. girişimcilik alt yapısı

şeklinde de sınıflandırılmaktadır. Genel ülke alt yapısı, ekonomik ve teknolojik alt yapı olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir. İstikrarlı bir ekonomik çevre ve gelişmiş bir rekabet ortamı girişimciliği desteklemektedir. Dięer taraftan uygun teknolojik altyapının girişimciliğe yol ačan yeniliklerin ortaya çıkarılmasına ve girişimciliğin gelişme potansiyeline katkı sağlamasında büyük etkisi vardır. Giriřimcilik altyapısı beř ana kategoride incelenmektedir (Çetindamar ve TÜSİAD, 2002):

1. insan kaynakları;
2. finans;
3. yasal düzenlemeler;
4. sosyal, kültürel, politik altyapı;
5. girişimci teşvikleri ve destek mekanizmalarıdır.

1.4 Girişimcilerin Demografik Özellikleri

Girişimci bireylerin demografik özellikleri olarak cinsiyet, yaş, aldıkları eğitim, geçmiş dönemden kazanılan iş tecrübesi, girişimci bir aile çevresinden gelme ve ailenin ilk çocuğu olma gibi özellikler gelmektedir (Coulter, 2003:18-21; Dündar

ve Ağca, 2007:121-142). Girişimciliğe etki eden bu demografik özellikler literatürde aşağıdaki gibi açıklanmaktadır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Hisrich v.d., 2008:58-63).

1.4.1 Yaş

Yapılan çalışmalarla yaşın dönemleri ile girişimcilik eğilimi arasında önemli bir ilişki bulunduğu ortaya konmuştur. ABD’de ilk girişimde bulunma yaşının 25–40 yaş arasında olduğu, Türkiye’de de benzer şekilde 25 – 42 yaş arasında olduğu bildirilmektedir (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:24).

1.4.2 Aile

Ailenin ekonomik ve toplumsal sınıfı ile değerlerinin yanında aile tarafından çocuğa verilen eğitim, görgü, onu yaşamı boyunca doğrudan etkiler. Durukan, çocuğun üretken alanlarda faaliyet göstermesi için teşvik edilmesinin girişimci olarak yetişmesinde olumlu bir etki yaratacağını ifade etmiştir (Durukan, 2005:139).

1.4.3 Cinsiyet

Coulter, erkeklerin girişimciliğe kadınlardan iki kat daha fazla yatkın olduklarını belirtmiştir (Coulter, 2003:18-21). Ülkemizde bütün girişimciler içinde kadınların payı sadece %3’tür. Avrupa Birliği ülkeleri arasında en fazla kadın girişimcinin olduğu İtalya’da ise bu oran %8’dir (Tekinay, 2003:106-110). Kadın girişimcilerin, genelde erkeklerin etkili bulunduğu faaliyet alanlarında çalışması, örnek alacakları hemcinslerinin az sayıda olması ve fon sağlamada karşı cinsleri ile karşılaştırıldıklarında daha çok güçlüklerle yüz yüze gelme gibi nedenlerle, baş etmek durumunda oldukları sorunları erkek girişimcilere oranla daha fazladır. Bunun yanında, doğaları gereği belli durum ve koşullarda karşı cinsleri kadar kendinden emin ve ısrarcı olma ve kendini güdeleyebilme gibi özelliklerden yoksun duruma düşebilmektedirler. Bütün bu olumsuz etkenlere karşın gün geçtikçe kadının girişimcilik alanında daha büyük mesafeler aldığı ve hizmetler gibi bazı alanlarda erkeklere oranla daha başarılı olduğu izlenmektedir. Kadınlar girişimci olarak bazı iş alanlarında daha fazla kabul görmektedirler. Dünya genelinde, güzellik salonları, hemşirelik okulları ve kadın elbiseleri, çocuk giyimi veya eşyası satan işyerleri genelde kadın girişimciler tarafından işletilmektedir (Gürol, 2000:225).

1.4.4 Eğitim

“Eğitim her alanda olduğu gibi girişimcilikte de sihirli bir anahtardır” (Arıkan'dan aktaran Bozkurt, 2011:21). Bireylerin aldıkları eğitimler, onların iyi bir girişimci olma konusunda bilgi ve becerilerini artırır ve henüz fark etmemiş oldukları konulara duyarlılık kazandırır. Üniversitelerde verilen eğitim gençlerin girişimciliğe bakış açılarını etkilemede oldukça önemlidir (Bozkurt, 2011:21).

1.4.5 İş Tecrübesi

“Girişimcilerin çoğunluğu daha önceden işletmelerin finans, pazarlama, üretim gibi bölümlerinde çalışarak tecrübe kazanmakta ya da babalarından, ustalarından edindikleri tecrübeyle girişimciliğe başlamaktadırlar” (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:24).

1.4.6 Rol Modelleri

Girişimcilerin kariyerlerine etki eden önemli bir faktör rol modelleridir. Aile, kardeş, diğer başarılı akrabalar ve ulusal alanda çalışan diğer başarılı girişimciler rol modeli olabilmektedir. Rol modelleri etkilerini hem girişime başlama sürecinde hem de girişime başladıktan sonra bir destek sistemi olarak devam ettirebilmektedirler (Bozkurt, 2011:25; Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

1.5 Girişimcilerin Özellikleri

Girişimcilerin taşıdıkları kişilik özellikleri ile ilgili birçok farklı görüş öne sürülmüştür. Farklı araştırmacılar tarafından girişimcilerin yenilikçi (Drucker, 1998:149-157; Geisler, 1993:52-63; Herron, 1992:3-14), risk alan (Drucker, 1998:149-157; Geisler, 1993:52-63; Hewison ve Badger, 2006:14-19; Hisrich v.d., 2008:9; Johnson ve Hayes, 1996:62-63; Zhao v.d., 2005:1265-1272) değişim odaklı (Herron, 1992:3-14; Luchsinger ve Ray Bagby, 1987:10), fırsatlara odaklanmış (Corbett ve Hmieleski, 2005:D1-D6) ve yaratıcı (Hewison ve Badger, 2006:14-19) oldukları belirtilmiştir. Bunlara ek olarak girişimcilerin sahip olduğu özelliklerle ilgili olarak, daha düşük oranda, gelişmiş iletişim becerisi (Hitt v.d., 2005:488-521), proaktiflik (Antoncić ve Hisrich, 2001:495-527:272), yüksek başarı güdüsü (Antoncić ve Hisrich, 2001:495-527:54) ve kararlarında ısrarcı olma (Hitt v.d., 2005:298-339) da yer almaktadır (Bozkurt, 2011:12).

Girişimci, bilişsel özelliklere sahiptir ve yeni bilgi ve uygulamalara açıktır (Johnson, 2001:135-140). Faaliyetlerini yürütürken girişimcinin amacı azamî kar elde etmektir. Bu amaca ulaşabilmek için üretim faktörlerinden yararlanarak ekonomik sistemler oluşturur. Bu sistemlere teşebbüs denir. “Teşebbüs, başkalarının gereksinimlerini karşılamak üzere, pazarı olan ve pazarda fiyatı oluşan ekonomik mal ve hizmetleri ortaya koymak ve sahibine kar sağlamak amacını güden bir işletme olarak tanımlanmaktadır” (Göktepe v.d., 2013:4). Çeşitli araştırmacılar, bir kişinin girişimci olabilmesi için sorumluluk üstlenebilme, risk alabilme, yeniliklere açık olma, dinamik bir kişilik yapısı, büyüme arzusu ve daha başka bir takım özelliklere sahip olması gerektiğini ileri sürmektedirler (Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

Wickham'a göre girişimciler, yalnızca üstlendikleri faaliyetlerle değil, aynı zamanda yüklendikleri riskler, yeni servet yaratmada hedefledikleri özel faaliyetler dizisi ve refah yaratmadaki özel yaklaşımları ile de nitelendirilebilirler (Wickham, 2001:7).

Girişimci bir bireyin girişimcilikle ilgili çalışmalarla tespit edilen temel özellikleri "kontrol odağı", "başarı gereksinimi", "makul risk alma", "kendine güven", "belirsizlik toleransı" ve "yenilikçilik"tir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

1.5.1 Kontrol Odağı

Kontrol odağı, bireyin kendi yaşamını etkileyen olaylar üzerinde sahip olduğu kontrol duygusunu göstermektedir (Rotter, 1966:1-28). Koh, içsel kontrol hissine sahip bireylerin, kendi hayatlarının gidişatını kendilerinin kontrol edebilme yeteneğine sahip olduklarına inanmakta olduklarını, dışsal kontrol hissine sahip bireylerin ise hayatın olaylarının dışsal faktörlerin (şans, talih, kısmet v.b.) sonuçları olduğuna inandıklarını belirtmiştir (Koh, 1996:12-25). İçsel kontrol odağına sahip olan girişimciler faaliyetlerinin sonuçlarını kendi üstünlük veya eksikliklerinin belirlediğine inanırlar. Bu nedenle içsel kontrol odaklılık, yetenek, çok çalışma, kararlılık ve elde edilen sonuçların planlayıcısı olma gibi özelliklere sahip olmaktadır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Naktiyok, 2004:26-27).

Rotter içsel kontrolün karakteristik bir girişimci özelliği olduğunu bildirmektedir (Bozkurt, 2011:13; Rotter, 1966:1-28). İçsel kontrole sahip bireyler şansa ya da kismete inanmak yerine hayatlarında başlarına gelen her olaydan kendilerinin sorumlu olduğuna inanmaktadırlar. Daha fazla içsel kontrole sahip

bireyler bilgiye, daha fazla inisiyatif almaya, daha fazla sorumluluk üstlenmeye ve daha yaratıcı olmaya dönük bir eğilim göstermektedirler (Bozkurt, 2011:13; Buergin, 1998:26).

Kadenci yaklaşım sergileyen bireyler işle ilgili başarısızlıklarını başkalarına, çalışanlara ya da sisteme yükleme gibi davranışlarda bulunmakta ya da bu durumu şanssızlık olarak yorumlamaktadırlar. Gerçek girişimciler içsel kontrol odağına sahiptirler ve işletmenin problemlerini çözme ve gelişimini kendi gayret ve çabaları ile sağlayacaklarına inanırlar (Döm, 2012:32). Problem çözme yeteneği girişimcilerin önemli özelliklerinden biridir ve başarılı girişimci problemin içerisinden en az zararlı ya da zararsız bir şekilde nasıl çıkılacağına yolunu bulur (Beybur, 2009:13).

1.5.2 Başarı Gereksinimi

Raab ve Bozkurt'a göre başarıma güdüsü, "zorluklarla mücadele etme, yetenekler yönünde kendine güven, kişisel gelişim sağlama, rekabetçilik, kaynakları yönetme, yüksek standartlara ulaşma olarak düşünülebilir" (Bozkurt, 2011:12; Raab v.d., 2005:71-88). Başarı gereksinimi bir bireyin fark edilme (tanınma) ihtiyacından kaynaklanmaktadır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Başarı ihtiyacı, yüksek düzeyde performans gösterme veya rekabet ortamında öne çıkma arzusudur. Başarı ihtiyacı yüksek olan insanlar risk almayı severler ve kendilerine güvenleri tamdır (Beybur, 2009:12). McClelland'ın "başarı gereksinimi" teorisine göre, yüksek başarı ihtiyacı, bireylerin girişimci davranışlarda bulunmasına neden olur (Bozkurt, 2011:12; McClelland, 1967:43). Yüksek başarı gereksinimi, bireyleri girişimcilikle meşgul olmaya ve girişimcilik için kendi tarzlarını oluşturmaya yönlendirmektedir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Littunen, 2000:295-310). Yüksek başarı gereksinimi olan bireyler başarılı olmak için güçlü bir arzuya sahiptirler ve sonuçta da daha girişimsel davranmaktadırlar (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Stormer ve arkadaşları girişimcilerin başarı güdülerini incelemişler ve girişimcilerin girişimci olmayanlardan daha fazla başarı gereksinimine sahip olduklarını bildiren Koh'a (Koh, 1996:12-25) benzer şekilde yüksek başarı güdüsünün yöneticiler ve üniversite öğrencilerine kıyasla girişimcilerde daha yüksek olduğunu, bu nedenle başarı güdüsünün esasen bir girişimcilik özelliği olduğunu belirtmişlerdir (Bozkurt, 2011:12; Stormer v.d., 1999:47).

Girişimciler, yatırım projesinin başarılı olarak gerçekleşmesi, yeni ürünün piyasada kabul görmesi, fabrikayı büyütme, istihdam ettiği personel sayısını arttırma, işin başarısı sonucunda karını arttırma gibi hususları başarı olarak değerlendirirler. Bu başarının kamuoyunca da fark edilmesi girişimciler için önemli bir motivasyon faktörüdür (Döm, 2012:31).

1.5.3 Makul Risk Alma Eğilimi

Risk, bir kimsenin davranış ya da kararları sonucunda ve gelecekteki olayların belirsizliği nedeniyle kaybetme ihtimalidir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Risk alma eğilimi, belirsiz karar verme şartlarında şans almaya doğru eğilimi olarak tanımlanabilirken, girişimcilikte risk alma eğilimi finansal açıdan zarar tehlikesini ve sosyal açıdan da başarısızlığı göze almak demektir (Bozkurt, 2011:13). Risk alma, girişimcilik özellikleri arasında ilk tespit edilmiş özelliktir (Hyrsky ve Tuunanen, 1999:238-256). Hyrsky, 1755 yılında Caltillon'un, 1848 yılında da Mill'in girişimciyi firma için risk üstlenen kişi olarak tanımladıklarını bildirmiştir (Hyrsky ve Tuunanen, 1999:238-256). Girişimciler giriştikleri işin tam olarak sonucunu bilmeden risk altına girebilen kişilerdir. Risk almak bazen girişimcilere çok iyi fırsatlar verebildiği gibi bazen de çok zararlara uğratabilir (Gözek, 2006:43). Girişimci tanımlarının çoğunda bir girişimcilik özelliği olarak “makul risk alma eğilimi” ifade edilmektedir. "Risk alma", girişimci tanımlarının çoğunda finansal, sosyal ve psikolojik bakımdan girişimsel sürecin parçası ve girişimcileri girişimci olmayanlardan ve bazı yazarlara göre de idarecilerden ayırmada anahtar faktör olarak ileri sürmüştür (Bozkurt, 2011:13; Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Mill, 1909:485).

Girişimciler, makul risk alan bireyler olarak kabul edilmektedirler. Girişimciler bir kazancın elde edilmesinde kontrol veya yetenek derecesine sahip olduklarını hissettikleri durumlarda makul riskleri alma eğilimindedirler (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Koh, 1996:12-25). Akıllı girişimciler gereksiz riskler altına girmezler (Gözek, 2006:4). Stres, kişi-çevre etkileşiminde, kişinin uyumunu tehlikeye sokan ve mevcut kaynakları zorlayan ya da aşan çevre talepleri olarak tanımlanmıştır (Lazarus ve Folkman, 1984:1-21). Aldıkları riskler nedeniyle doğal olarak stresli bir ortamda faaliyetlerini gerçekleştirmekte olan girişimcilerin strese karşı dayanıklı olmaları gerekmektedir.

1.5.4 Belirsizlik Toleransı

“Belirsizlik toleransı, belirsiz durumlara olumlu tepki verebilme yeteneğidir” (Erdem, 2001:43-61). Bir bireyin belirsiz bir durumu algılaması ve ona yaklaşımı, kullanışlı bilgiyi organize etme biçimi, bireyin belirsizlik toleransını yansıtır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Koh, 1996:12-25). Yüksek belirsizlik toleransına sahip bir birey, belirsiz durumlara meydan okuyan ve daha iyi performans göstermek için bu zor durumların üstesinden gelmeye çabalamakta olan kişidir. Girişimciler belirsiz bir çevrede faaliyet göstermektedirler. Bunun yanında hırslı bir biçimde bilinmeyene yönelme ve gönüllü olarak belirsizliğe yönelme eğilimindedirler (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Kaya, 2001:541-551). Bu yüzden belirsizlik toleransı girişimsel bir özelliktir. Girişimcilik eğitimi almış olanların diğerlerinden daha fazla belirsizlik toleransı sergilemeleri beklenmektedir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

Belirsizlik toleransı ile risk alma pozitif olarak ilişkilidir. Risk alma, belirsizlik toleransının yüksek olmasını gerektirmektedir. Belirsizlik toleransı olmayan bireylerin aynı koşullar altında daha fazla risk seviyesi algıladıkları bildirilmiştir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). İyi bir girişimcinin planlarında ve prensiplerinde sapma olduğunda tamamen başa dönülmemesi için daima esneklik vardır (Beybur, 2009:13).

1.5.5 Kendine Güven

Kendine güven, bireyin kendi hakkında, olumlu ve gerçekçi tutuma sahip olması anlamına gelmektedir. Kendine güven, bireye yaşamının kendi kontrolü altında olduğu hissini vermektedir. Kendine güven duyan bireyler, kendi yeteneklerine daha çok güvendiklerinden diğerlerinin onayına bağlı kalmama eğilimindedirler. Bu yönüyle kendine güven, bireyin neyi başarabileceği konusunda kendine inanması anlamına gelmektedir. Bir girişimci için kendine güven, belirlediği hedeflere ulaşabileceğine inanmasıdır. Diğer bir ifadeyle, bir girişimci kendi işinde, kendisine saygı duyar ve işi başaracağına dair yeteneklerine güvenirse başarılı olur ve kendine güveni artar (Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

İyi bir girişimci bir sorunla karşılaştığı zaman soruna iyi yönü ile bakan ve sorunun çözümünü bulmaya çalışan ve çözümü bulurken vereceği kararlarda kendine güvenen kişidir. "Eğer bir girişimci iyimser ise her felakette bir fırsat, kötümser ise her fırsatta bir felaket görür" (Demirel, 2003:60).

1.5.6 Yenilik

"Yenilik girişimci için bir içgüdüdür" (Demirel, 2003:51). Girişimcinin en önemli özelliklerinden biri bilinmeyen yepyeni bir ürün veya hizmeti sunmak suretiyle farklılık yaratarak veya mevcut bir iş fikrinin potansiyelini değerlendirerek fayda sağlamaktır (Gözek, 2006:3). Yenilik kavramı, girişimciliğin ayrılmaz bir parçasıdır ve yeni bir şey ortaya koyma anlamına gelen yenilik, bir girişimcinin en zor görevlerinden biridir. Yenilikçilik, yaratma ve kavramsallaştırma yeteneğini gerektirmesinin yanında işi etkileyen çevresel koşulları kavrama yeteneğini de gerektirmektedir. Yenilik, yeni bir ürün veya süreç geliştirme, yeni bir dağıtım kanalı oluşturma, yeni bir örgütsel yapı veya metot geliştirme gibi faaliyetleri kapsar (Dündar ve Ağca, 2007:121-142; Hisrich v.d., 2008:9). "Yenilik, yeni bir fikir, yeni bir teori, yeni bir icat ya da yeni bir yönetim biçimi olabilir. Yenilik, yaratıcı fikirlerin başarılı bir şekilde uygulanması ve sonuçlandırılmasıdır. Girişimci, mevcut olmayanı ortaya çıkaran, yenilik yapan, değer ve refah yaratan kişidir" (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Yenilik, yaratıcılık, yetenek ve bilgi gerektirir. Yenilikçilik girişimcilerin önemli bir özelliğidir (Arslantaş, 2001:17-23).

Yaratıcılık yeniliğin temelidir (Gürol, 2000:39).Yaratıcılık girişimciler için olmazsa olmaz bir özellik niteliğindedir. Bir girişimci yaratıcı fikirlerle rakiplerine fark atarak başarılı olabilir (Beybur, 2009:6). "Girişimcilerin asıl görevi bu yeni ve eşsiz iş fikrinin bir fırsata dönüşüp dönüşmeyeceğini tespit etmektir. Yani, girişimcinin görevi öncelikli olarak, bu fikrin ticari bir değere dönüşmesi konusunda tatmin olmak ve daha sonra kaynakların bu fırsat etrafında organize edilmesini sağlamak olduğu ifade edilmektedir" (Ağca ve Yörük, 2006:155-173).

Değişen çevreye uyum sağlamak tüm canlıların varlıklarını devam ettirebilmeleri için temel koşuldur. Dinamik bir çevrede yaşayan tüm canlıların başarılı olabilmeleri için ve rekabetçi avantaj elde edebilmeleri öğrenmeye bağlıdır. Öğrenmenin etkinlik ve rekabet aracı olarak benimsenmesi yaygın değildir. Böyle bir ortamda öğrenmenin anlamını ve önemini anlayan girişimciler rakiplerine göre fark yaratacaklardır (Binney ve Williams, 1995:52).

Öğrenmeye açık ve öğrenmek için azimli olan girişimciler hem deneyim elde ettikleri alanlarda hem de fikir sahibi olmadıkları iş konularında kendilerini geliştirebilirler. Bu nedenle işletmesini geliştirmek isteyen girişimcilerin her zaman öğrenmeye açık olmaları gerekmektedir (Demirel, 2003:52).

Yukarıda belirtilmiş olan temel niteliklerin yanında girişimciler aşağıda açıklanan özelliklere de sahiptirler.

1.5.7 Hayallerini Gerçekleştirme Arzusu

Girişimciliğin odak noktası çocukluk dönemlerinde başlayan ve hayat boyunca devam eden hayallerin somutlaştırılmasıdır. Başarılı olmak hayal kurmaya ve kurulan hayalleri gerçekleştirmek için çabalamaya bağlıdır (Demirel, 2003:55). Girişimciler, yaptıkları yatırım sonucunda kurdukları işletmeleri aracılığıyla sahip oldukları fikirleri gerçekleştirme imkanı bulurlar (Gürol, 2000:53).

1.5.8 Liderlik ve Yönetim Becerisi

“Liderlik insanları hedefe yönlendirebilme sanatıdır”. Liderlik girişimcilerde bulunması gereken en önemli özelliklerinden biridir (Beybur, 2009:16). Girişimciler işletmelerinin tüm bölümlerini kendileri yönetebilecekleri gibi bu görevleri profesyonellere de devredebilirler, ancak uzun dönemde strateji ve hedef belirleme konularında yine görev girişimcilere düştüğünden dolayı girişimcilerin yönetim becerisine sahip insanlar olmaları gerekmektedir (Demirel, 2003:57).

1.5.9 Hırslılık ve Kararlılık

Girişimciler için hırs, doğrudan karı hedeflemek ve düşündüklerine tutku ile inanmak doğrultusunda ortaya çıkan bir kavramdır. Kararlılık ise karşılaştığı zorluklarla yılmadan savaşıma gücüdür (Starling, 1999:194). Hırslılık ve kararlılık girişimciler için önemli bir özelliktir. Hırslı ve kararlı olmayan birey girişimci olamaz. Girişimciler bir işe girerken cesurca adımlar atarlar. Bu ilk adımdan sonraki aşama ise bu iş konusunda sabırsızlanmayıp kararlı olmak ve bu işin üzerine hırslı bir şekilde giderek başarıya ulaşmayı sağlamaktır (Demirel, 2003:53). Kararlı insanlar çalışmayı severler, sıra dışı bir performans sergilerler ve çözümü elde edene kadar çalışmaktan yılmazlar (Starling, 1999:194). Kararlı birey, sorunları olduğu gibi kabullenmek yerine çözüm yolları arar ve karar vermekten çekinmez. Karar verdikten sonra sonuca ulaşmak için çabalar ve dinlemeyi, bilmediğini öğrenmeyi bilir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:17). Girişimciler başarılı olmak için hedeflerine odaklanırlar. Tüm kaynaklarını, enerjilerini ve zamanlarını birleştirerek işlerine konsantre olurlar. Yaptıkları işlerin doğruluk düzeylerini denetim mekanizmasıyla kontrol ederler (Demirel, 2003:56-57).

1.5.10 İnsani İlişkiler

Girişimcilerin iyi insan ilişkileri kurabilmesi önemli bir özelliktir. Girişimci için insan ilişkileri hem müşteri açısından hem personel açısından hem de rakipler açısından oldukça önemli bir unsurdur. Girişimci insanlarla iyi geçinebilen, güvenilir olan, ilişkileri sağlam olan, hızlı karar verebilen, belirsizlik ve riske karşı dayanıklı olan kişilerdir (Demirel, 2003:52-53).

1.5.11 Önsezi ve Fırsatları Değerlendirme

Önsezi kavramının kelime anlamı “Hiçbir belirti yokken bir şeyin olacağını sezme”dir (Türk Dil Kurumu, 2014). Girişimcilerin olabilecek şeyleri olmadan sezmesi ve bunu rakiplerine karşı öne geçmede fırsat olarak kullanması gerekmektedir. "Önsezileri kuvvetli girişimciler rakiplerine karşı daima bir adım önde olurlar" (Beybur, 2009:11). Girişimci olmak için mutlaka yenilik yapmak gerekmemektedir. Girişimci ortamı çok iyi gözleyerek, sezgileri ile yorumlayıp uzun dönemde ihtiyaç olacağını düşündüğü veya yaratıcı bir şekilde hayal ettiği ürün veya hizmetleri üretmek için kaynakları bir araya getirir (Gözek, 2006:4).

Önlerine çıkan fırsatları yenilikçi yaklaşımlarla aktif uygulamalara dönüştürebilen bireyler gerçek girişimcilerdir. Girişimci, mantığa, hesaba ve kitaba dayalı olarak planlarını yapar, uygulamaya döker ve karşısına çıkan engelleri de yenilikçi yaklaşımlarla çözmeye çalışır (Döm, 2012:28).

1.5.12 Vizyon

Vizyon gelecekte olmak istenen yeri ifade etmektedir yani geleceğin resmidir. "Vizyon sahibi olmak, arzulanan değerler, başarıyı elde etme, toplumla etkileşim kurma ve amaçlara ulaşabilmek için motive edici bir güçtür" (Demirel, 2003:53-54).

1.5.13 Bağımsızlık İhtiyacı

Girişimci insanlar kendi işlerine başkalarının müdahale etmesini pek istemezler. İnsanların girişimci olmalarının başlıca nedenlerinden biri kendi işinin patronu olma istekleridir. Bağımsızlık ihtiyacı yüksek insanlar hiyerarşiye de pek önem vermezler. Çalışma koşulları ne kadar ağır olursa olsun, ne kadar engel içerirse içersin ve karlılık ne kadar az olursa olsun, kendi kendinin patronu olma arzusu insanlara kendi imkanları oranında bağımsız çalışma isteği aşılar (Demirel, 2003:57;

Doğan, 1998:19). Bağımsız olma, kendi kendisinin patronu olma ve başkalarından emir almadan çalışma ihtiyaı, iş kurma nedenleri arasında yer almaktadır. Bağımsızlık fikri farklı bireyler için kendi potansiyelini gerçekleştirebilme, kendi sınırlarını ve hedeflerini tayin edebilme ya da kontrol edebilme anlamı taşımaktadır (Dm, 2012:31).

1.5.14 Enerjiklik

Enerjiklik etkili ve güçlü bir ifade tarzına sahip olmayı ve kuvvetli olmayı ifade eder. İyi girişimciler sürekli bir Şeyler yapmak isteyen, yerinde duramayan, istekleri doğrultusunda tüm enerjisini sarfeden ve başarıya giden yolda enerjisini dengeli olarak kullanmayı bilen insanlardır (Demirel, 2003:58).

1.5.15 Planlama

Planlama, işletme için amaç geliştirme ve bu amaçlara ulaşmak için çeşitli alternatiflerin değerlendirilmesini kapsayan süreçleri içermektedir (Eren, 2000:35). İyi girişimciler yapacakları tüm işlerden önce hedefe gidecek yolları, bu yollarda giderken izlenecek yöntemleri ve karşılaşılabilecek sorunlara karşı çözümleri planlarlar (Beybur, 2009:13; Demirel, 2003:59).

1.5.16 Proaktiflik

Proaktif davranış, bireylerde fırsatları önceden görme, algılama ve peşinden koşma, yeni pazarlara katılım ve girişimsel niyet ile de tanımlanabilmektedir (Bozkurt, 2011:25). Koşullar proaktif insanları sınırlayamaz. Bu insanlar sınırları zorlarlar, fırsatları kollarlar ve iş peşinde koşarlar. Başarılı girişimciler harekete yöneliktirler, hata yapmaktan korkmazlar ve ne istediklerini bilirler (Demirel, 2003:61). Başarılı girişimcilerin geleneksel yöneticilerden en büyük farkı proaktif yönetim anlayışı ile çalışmaktır. Proaktif girişimciler bir sorun ortaya çıktığı zaman atacakları adımı ve atacakları bir sonraki adımı Őimdiden bilirler (Dm, 2012:30-31).

1.5.17 Hataları Kabul Etme

"Hata insanın istemeyerek ya da bilmeyerek yanılığya düşmesi demektir" (Demirel, 2003:60-61). Hataları kabul etmeme girişimcileri daima başarısızlığya götürmüştür nkn yapmış olduğu hatayı kabul etmeyen kişi aynı hatayı tekrarlamaya mahkumdur. İnsan yapmış olduğu hatayı hata olarak görmediği zaman tekrarlamaya devam eder. İyi bir girişimci, bir konuda yapmış olduğu yanlışın

farkına varan ve bunun hata olduğunu kabul eden kişidir. Aynı hataları bir daha yapıp yine başarısız olmamak için yapılan hataları fark etmek ve kabullenmek gerekmektedir (Beybur, 2009:13).

Şahin'e göre girişimcilik yaratıcılık, motivasyon, bütünsellik, liderlik, takım kurma, analitik yetenek ve belirsizliklerle ve zorluklarla başa çıkma yeteneklerinin karışımıdır (Şahin, 2006:10).

Son zamanlarda girişimcilerin yeni bir özelliği olarak duygusal zekayı bildiren araştırmalar (Chin v.d., 2012:261-267; Zakarevičius ve Župerka, 2010:865-873) bulunmaktadır. Goleman duygusal zekayı; “bireyin kendisini harekete geçirebilme, aksiliklere rağmen yoluna devam edebilme, dürtüleri kontrol ederek tatmini erteleyebilme, ruh halini düzenleyebilme, empati kurma, umut etme, sorunların düşünmeyi engellenmesine izin vermeme” olarak tanımlamıştır (Goleman'dan aktaran Bozkurt, 2011:15).

1.6 Girişimci ve Girişimcilikle İlgili veya Benzer Kavramlar

Genellikle sermayedar, işadamlığı, işveren, yönetici, teknisyen, teknokrat ve girişimci kavramları birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Açık ve kesin tanımlarının yeterince bilinmemesinden dolayı bu kavramlar karıştırılmaktadır. Bu kavramların benzerlikler göstermesi ve çok yakın ilişki içinde olması birini diğerinden ayırmayı zorlaştırmaktadır (Bozkurt, 2011:7).

1.6.1 İşveren/Patron-Girişimci Kavramlarının Ayrımı

Patron, girişimci olabileceği gibi sermaye sahipliği, yöneticilik ya da işveren kavramlarının yerine de kullanılabilir. Girişimci ise, tüm bunlardan farklı olarak devamlı risk almak suretiyle diğerlerinin cesaret edemediği ya da göremediği iş fırsatlarını değerlendiren kişidir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:12-19).

İş Kanununun tanım ve kavramlarında yapılan en son değişiklik ile “İşçi çalıştıran, gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlara işveren denir.” şeklinde bir tanım yapılmıştır (TBMM, 2003). İşveren tanımına tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar da dahil edilmiştir (Kaya, 2003). Bu tanım kendi iş yerinde; deneyimi, ana mal sahipliğini ve girişimcilik anlamlarını kapsamaktadır. Bu durumda işveren, işletmenin sahibi olduğu için tüm risk ve sorumluluğu yüklenen kişidir (Şahin, 2006:11).

1.6.2 Sermayedar-Girişimci Kavramlarının Ayrımı

Girişimcilik ile para sahipliğini birbirinden farklı kavramlardır. Girişimcilik kavramı, paranın varlığından çok yeni ürün ve üretim tekniklerini, geniş bir vizyonu veya değişen koşullara uyum yeteneğini çağrıştırmaktadır. Dolayısıyla, girişimcilik yeteneklerine sahip olan, fakat yeterli sermayesi bulunmayan kişiler potansiyel birer girişimcidirler (Durukan, 2005:139). Sermayedar, sermaye sahibi ya da mal ve hizmet üretimi için kullanılan ana mal sahibi anlamına gelmektedir. Sermayedar, "bir şirketin resmen ortağı olup, kar ve zarardan ortaklığı nispetinde pay alan kişi" ya da "yatırılan sermayenin tamamına ya da bir kısmına yasal olarak sahip olan kimse ya da kimselerdir" şeklinde de tanımlanmaktadır (Sipahi, 1997:10). Uygulamada sermayedar fiilen yatırıma giriştiği ve işletmesinin kurucusu olduğundan girişimci ile karıştırılmaktadır. Oysa girişimcilik, yaratıcılık, risk alabilme, dinamizm vb. nitelikler gerektirmektedir. Her sermaye sahibinde bu niteliklerin bulunması söz konusu olamaz. İstikrarlı bir gelişme sağlayan kazanç sermayedar için yenilikler yaratmaktan, yeni başarılar peşinde koşmaktan, riske girmekten daha cazip olabilmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:14-15). Girişimci bir işletme kurarken kendi sermayesini riske edebileceği gibi, bir sözleşme karşılığında başkasının sermayesinden de faydalanabilir (Sipahi, 1997:10).

1.6.3 Yönetici-Girişimci Kavramlarının Ayrımı

Girişimci kavramının yerine; yönetici, şirket yöneticisi ve fabrika yöneticisi gibi unvanlar kullanılmaktadır. Yönetici kavramı, "yönetim işini kendilerine meslek edinerek işletmenin sahibi haline gelmeden girişimcinin yaptığı işi yapan ve bu hizmetleri karşılığında ücret alan kişilerdir" şeklinde tanımlanmaktadır (Koçel, 2001:16). Tablo 1.2'de yönetici ile girişimci arasındaki farklar sunulmaktadır (Bozkurt, 2011:9).

Yönetici, işi girişimcinin adına ve ücret karşılığında yapar ve sonuçta maddi ve\veya manevi olarak kazanç sağlar. Yöneticiyi girişimciden ayıran fark işin riskinin ve karının kendisine ait olmamasıdır. Bir organizasyonu kuran girişimci, kurmuş olduğu organizasyonu yönetirken, organizasyonun büyüme evresine girmesi ile birlikte, daha profesyonel bir yönetici kimliğine girme gereksinimi duymaktadır (Berber, 2000:23-46). Girişimcinin, üstlendiği risk doğrultusunda üretim faktörlerini bir araya getirerek kurmuş olduğu işletmenin yöneticisi durumuna gelmesi, kendisini

zaman içerisinde yol ayrımında bulmasına neden olmaktadır. Girişimcilik ve yöneticilik farklı kavramlardır, ama aynı kişide birleşebilirler (Şahin, 2006:11).

Tablo 1.2 Girişimci ile profesyonel yönetici arasındaki farklar (Bozkurt, 2011:9'dan aynen alınmıştır)

Alanlar	Girişimci	Profesyonel Yönetici
İçgüdü ve duygusal yönelim	<ul style="list-style-type: none"> • Yaratıcı ve yapıcı • Başarılı olmak isteyen • Kişisel imajını ve çıkarlarını ön planda tutan • Kendi yeteneklerini geliştirmeye önem veren • Şirketine sadık • Belirli oranlarda ve durumlarda risk üstlenmeye hazır • Kendi sezgilerine güvenen 	<ul style="list-style-type: none"> • Birleştirici ve yerleştirici • Güç elde etmek ve etkin olmak isteyen • Örgütün imajını ve çıkarlarını ön planda tutan • Örgütün ve personelin gelişmesine önem veren • Yöneticiliğe saygılı, ancak destek sağladığı durumlarda risk üstlenmeye açık • Analitik ve tedbirli davranan
Analitik yönelim	<ul style="list-style-type: none"> • Uzun vadeli düşünen • Modelleri bir bütün olarak görme yeteneği olan 	<ul style="list-style-type: none"> • İşinin gereği daha kısa vadeli düşünen • Detayları ve sonuçları görebilme yeteneği olan
Kişisel yönelim	<ul style="list-style-type: none"> • Kişisel, politik ve insanlara yakın davranan • Kendini sorgulayan ve merkeziyetçi • Aile bağlarına önem veren • Duygusal ve sabırsız 	<ul style="list-style-type: none"> • Kişisel olmayan, gerçekçi ve insanlara mesafeli duran • Merkezkaç ve işleri delege eden
Yapısal ve konumdan kaynaklanan faktörler	<ul style="list-style-type: none"> • İşletme sahibi olmanın öncelik ve risklerini taşıyan • Şirket sahibi olduğu için konumundan emin olan • Konumu nedeniyle dikkat çeken • Aile çıkarlarıyla şirket çıkarları arasında bir seçim yapmak zorunda olan • Yöneten 	<ul style="list-style-type: none"> • İşletmeye bağımlı olmayan, daha az önceliklerle ve risklerle karşılaşan • Konumundan yeterince emin olmadığı için sürekli kendini kanıtlamak zorunda olan • Dikkat çekemeyen • Konumu nedeniyle aile ve şirket çıkarlarını ayrı tutabilen • Yöneltilen

1.6.4 Teknisyen/Teknokrat-Girişimci Ayrımı

“Teknokrat, yenilikleri ortaya koyan, girişimci ise bu yenilikleri piyasalaştırandır.” (Şahin, 2006:11). Teknokratlığa veya teknisyenliğe, “bir şeyin doğru yapılmasını istiyorsan, kendin yap” ilkesi yön vermektedir. Teknisyen günümüzde, girişimci ise gelecekte yaşamaktadır. Girişimci hayal eder, teknisyen gerçekleştirir (Gerber, 2008:26-34).

1.7 Girişimcinin ve Girişimciliğin Önemi

İnsan ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetlerin oluşması için üretim faaliyeti gerçekleştirilmelidir (Doğan, 1998:275). Üretimin gerçekleştirilmesi için

Üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi gerekmektedir. Bunların gelişgzel bir araya getirilmesiyle işletme kurulmuş olmaz. Bunları yapmak girişimcinin veya yöneticinin görevidir (Demirel, 2003:8). Girişimci, bir ülkenin gelişme hızını belirlemede etkili sosyal aktörlerden biridir (Karlsson v.d., 2004:1-27; Wennekers v.d., 2005:293-309).

Sanayi kuruluşlarının gelişimine bakıldığı zaman, tüm kuruluşların belli bir ticari fikir çevresinde faaliyete başladıkları, başarılı olmaları durumunda belli bir byklge eriştikleri ve bu aşamadan sonra bu fikir ticari ömrünü doldurana kadar durağan bir yapıda faaliyetlerine devam ettikleri görülmektedir. Bu aşamada çıkış yolu girişimcilikten geçmektedir. Girişimci, yeni bir ticari fikir etrafında yeni işler kurarak, pazarın büyümesini, çeşitlenmesini ve sağladığı yeni iş olanakları ile istihdamın artmasını sağlar. Girişimci, ngr ve sezis yeteneği ile pazar yaratma ve geliştirme becerisine sahiptir. Bu zellikleri nedeniyle "girişimciler, toplumu ve ekonomiyi yenileyen gençlik aşıları gibidirler" (şahin, 2006:28).

Ülkelerin gelişmesi ve kalkınması açısından önemli olan bir konu bölgesel ekonomik farklılıklardır. Türkiye’de ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda bölgesel ekonomik farklılıkların ortadan kaldırılmasına yönelik hükümet politikaları bulunmaktadır. Bu anlamda kalkınmada öncelikli bölgeler belirlenmekte ve bölgelere göre teşvik sistemleri uygulanmaktadır. Bölgesel ekonomik farklılığın giderilmesinde en önemli unsurlardan biri de o bölgede bulunan girişimci sayıdır. Girişimciler bölgesel ekonomiye ivme kazandırmakta ve ölçek ekonomisi oluşturarak birçok yeni iş kolunun ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Kurt v.d., 2006:97-114).

Girişimcilik konusu sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte, gerek ulusal gerekse de uluslararası boyutta gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler düzeyinde daha dikkat çekici bir hale gelmiş ve önem kazanmıştır (Br, 2006:4; Demirel, 2003:32-35). Bilgi ağında insanın emeğinin üretim üzerindeki ağırlığı azalırken, bilgiye dayalı emeğin ağırlığı artmaya başlamıştır (Demirel, 2003:32-35). Konu ekonomik ve toplumsal boyutta, pek çok sektör için önem kazanmıştır (Br, 2006:4). Bu noktada girişimciliğin önemi, yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olmasıyla ortaya çıkmıştır (Demirel, 2003:32-35).

Bilgi toplumunda globalleşmenin etkisiyle hizmet sektörünün aşırı önem kazanması ve yönetim, ulaşım, üretim gibi fonksiyonlardaki önemli değişimler girişimciliğin de önemini arttırmıştır. Girişimcilik, ekonomik gelişimin de çok

önemli bir ögesidir. Özellikle küçük girişimcilerin başarılı olması gelişmekte olan ülkelerin başarısını büyük ölçüde etkilemektedir. Girişimciliğin bu kadar önemli olmasının temel nedeni yenilik, yeni işletmelerin kurulması ve istihdam yaratma faktörlerinin oluşturdukları sinerjik etkinin ekonomiyi olumlu yönde harekete geçirmesidir (Demirel, 2003:32-35).

Girişimciler ekonomik gelişime sadece istihdam ya da gelir yaratarak katkıda bulunmazlar. Girişimcilik, toplumun ihtiyaçlarını belirleyip bu ihtiyaçları sağlama amacıyla yatırım ve üretim faaliyetlerini yaparak toplumun genel refah düzeyini yükseltmede de katkıda bulunmaktadır (Beybur, 2009:18).

Girişimciliğin ekonomik, sosyal ve ekonomik kalkınmayı anlamak ile ilgili teorik fonksiyonu olmak üzere üç önemli fonksiyonu vardır (Bozkurt, 2011:10-11).

1.7.1 Girişimciliğin Ekonomik Fonksiyonu

Girişimciliğin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik yapılan araştırmalar, girişimci firmaların yüksek katma değer, yeni iş imkanları ve büyüme yaratılmasına katkıda bulduklarını ortaya koymuştur (Carree ve Thurik, 2010:557-594; Praag ve Versloot, 2007:351-382). Girişimcilik makro ve mikro ekonomik seviyede olumlu etki oluşturmaktadır. Girişimcilik, işsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunmaktadır (Tekin, 2005:9). Girişimciliğin kısa ve uzun vadeli bölgesel istihdam üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Girişimcilik işsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunduğu gibi ekonomik büyümenin de dinamosudur. Ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktör olan girişimci, üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar. Bunun yanında kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır. Girişimci yeni düşüncelerin yaratılmasını, uygulamasını ve yayılmasını hızlandırır. Bunun yanında yeni endüstrilerin doğmasını sağlar, teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırır. Dolayısıyla girişimci ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde, istihdam yaratılmasında ve üretim faaliyetlerinde anahtar faktördür (Berk, 2009:2; Bozkurt, 2011:10-11; Çetindamar, 2003; Şahin, 2006:8).

İlhan'a göre girişimcilik,

1. Atıl kaynakların ekonomiye kazandırılarak etkin ve verimli kullanılmasında ve yeni teknoloji üretiminde,
2. İstihdam hacminin genişletilerek işsizliğin önlenmesinde,
3. Refah düzeyinin yükseltilerek geniş bir toplumsal tabana yaygınlaştırılmasında ve orta sınıfın güçlendirilmesinde,
4. Bölgesel gelişmişlik farklarının ortadan kaldırılmasında yada azaltılmasında,
5. Katılımcı demokrasinin yerleşmesinde ve genel olarak toplumsal barışın sağlanarak bütünleşmenin güçlendirilmesinde fonksiyon görmektedir (İlhan, 2005:217–248).

Girişimcilik bölgesel kalkınmada da önemli rol oynamaktadır. Bölgesel veri ve analizlere bakıldığında, bölgesel bir kalkınma stratejisi olarak girişimciliğin teşvik edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılabilir. Girişimcilik faaliyetleri ile bölgelerde yeni firmalar doğmaktadır. Yeni firmaların doğması, yerel ekonomik kalkınmaya istihdam ve vergi geliri artışına, bölgesel cazibenin yükselmesine, bölgesel canlanmaya ve en önemlisi hizmet sunumunun artışına paralel bölgesel gelirin bölge içinde kalması gibi stratejik etkilere neden olmaktadır (Özkul ve Dulupçu, 2007:89-92).

Girişimciler, piyasa ekonomisinin lokomotifini konumundadırlar. Elde ettikleri başarılar topluma zenginlik ve yeni iş imkanları, tüketicilere de tercih çeşitliliği sağlar ve girişimcilik sağlık, eğitim ve refah hizmetlerinin etkin bir şekilde sağlanmasında da olumlu bir rol oynar. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin oynadığı rol çok daha önemlidir (Şahin, 2006:8).

Ekonomik büyümeyi başaran ülkeler incelendiğinde, endüstriyel yapının iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması, ekonomik büyümenin hızlandırılması, istihdamın artması ve gelir düzeyinin iyileştirilmesi için ekonomik yapının girişimci ve yenilikçi olması gerektiği görülmektedir. Bu nedenle, ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklendiği krizlerden kurtulmak için Türkiye'nin günü kurtaran geçici çözümler değil uzun vadeli bir çıkış yolu bulması gerekmektedir ve bu yol girişimcilikten geçmektedir (Şahin, 2006:24).

Yeni girişimler, piyasalarda rekabet baskısını artırarak diğer firmaları etkinliklerini iyileştirmeye ya da yenilik yapmaya zorlamaktadır. Firmaların etkinliklerinin artması ve getirdikleri yenilikler, bir bütün olarak ekonominin rekabet

gücünü artırmaktadır. Bu süreç, daha fazla seçenek, daha düşük fiyatlarla ve artan kalite ile tüketicilere de fayda olarak yansımaktadır (Şahin, 2006:9).

1.7.2 Girişimciliğin Sosyal Fonksiyonu

Teknolojik buluşların çoğu girişimciler tarafından toplumun yararı için yenilikçi ürün ya da hizmetlere dönüştürülür (Bozkurt, 2011:11). Acs ve Varga en fazla araştırma ve geliştirme faaliyetinin büyük firmalarda ve üniversitelerde yürütüldüğünü ancak, araştırma sonuçlarının sonraki uygulama kısmının kararını ekonomik olarak bu fırsatlardan yararlanmak isteyen girişimci bireylere bağlı olduğunu bildirmişlerdir (Ács ve Varga, 2005:323-334).

Şahin'e göre girişimcilerin buldukları topluma karşı bazı görevleri ve katkıları bulunmaktadır. Bunlar (Şahin, 2006:8-9):

1. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde en önemli sorunlardan biri işsizliktir. İşsizlik ürün/hizmet üretimi için yeni yatırımların yapılmaması sonucunda ortaya çıkar. Girişimci sayısı ne kadar artarsa, istihdam oranı da o kadar artar. Bu nedenle işsizlikten kurtulmanın en etkin yolu, kişilerin kendi işlerini kurmalarıdır.
2. Toplumsal refah düzeyinin yükselmesi bireylerin refahlarıyla ilgilidir ve bireylerin refahını artıracak bir faktör, kendi işine sahip olmaktır. Dolayısıyla girişimcilik toplum refahının oluşturulmasında ve tabana yayılmasında etkin rol oynayabilecek bir mekanizmadır.
3. Girişimciler bilim ve teknolojiyi kullanarak ve bu alanlara kaynak aktararak bilim ve teknolojinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.
4. Girişimciler kullanılan potansiyelleri kullanırlar ve bunların atıl kalmalarını önlerler.

1.7.3 Girişimciliğin Ekonomik Kalkınmayı Anlamak ile İlgili Teorik Fonksiyonu

Geleneksel modellerde, ekonomik büyüme, sermaye birikimi ve emek büyümesi ile elde edilir; fakat bu faktörler ülkelerin toplam çıktı varyansını tamamen açıklayamamaktadırlar. Geleneksel modeller standart ekonomik göstergeleri en üst düzeye çıkarmak ya da en aza indirmek için belirli bir değerler kümesi olarak verilen optimize konulara odaklanmaktadır (Bozkurt, 2011:11). Schumpeter, ekonomik kalkınmanın ana nedeninin girişimci olduğunu ifade etmiştir (Schumpeter'dan

aktaran Bozkurt, 2011:11). Sonuç olarak, ekonomik gelişimi anlamak için girişimciliği anlamak kritik öneme sahiptir (Bozkurt, 2011:11).

Girişimciliğin özellikle üç alanda önemli olduğunu vurgulamak mümkündür. Bunlar (Coulter, 2001:11-13):

1. Yenilikçilik-icatçılık,
2. Yeni işletmelerin doğması-büyümesi,
3. Yeni iş alanları yaratmadır.

Globalleşme faaliyetlerinde yer alan işletmeler sayesinde ve ülkeler arasındaki politik ve ekonomik engellerin azalması sonucunda girişimcilik-yenilikçilik çalışmaları her geçen gün önemlerini artırmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerde, giderek artan girişimcilik-yenilikçilik faaliyetleri, durgun endüstrileri harekete geçirmiş ve yeni iş alanları temin ederek, işsizlik sorunlarını azaltma eğilimi sağlamıştır. Bunun yanında girişimcilik-yenilikçilik, teknolojik ilerlemenin hızlandırıcısı olarak yeniden keşfedilmiştir. Bu nedenle, az gelişmiş ekonomilerde ekonomik büyümenin özel bir koşulu olarak girişimcilik-yenilikçilik faaliyetlerinin desteklenerek geliştirilmesi önerilmektedir (Özkan v.d., 2003:145).

1.8 Girişimcilikte Etik Değerler

Girişimcilik sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken önem kazanan bir konudur. Bilgi toplumunda fikri emeğin ekonomik değeri insanın fizik gücünün ekonomik değerinden daha fazladır. “Alın terinin yerini akıl teri almıştır”. Fikri hakların korunması kavramı büyük önem kazanmaya başlamıştır. “Girişimcilik her ne pahasına olursa olsun para kazanmak değildir.” Girişimcinin önemli bir toplumsal görevi dünyamızın sunduğu kıt kaynakları sonsuz insan ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılayabilecek şekilde yönlendirmek (kaynak dağılımı), bu kaynakları en verimli şekilde kullanmak ve bu yoldan toplum refahına, mutluluğuna olabildiğince katkı sağlamaktır. Girişimci bu görevini yerine getirirken kar edecektir ve bu, girişimcinin asli görevidir. Girişimci için kar etmek ayıp değildir, aksine takdir edilmesi gereken bir başarı göstergesidir. “Ekonomide ayıp olan zarar etmektir.” Kar ederken her şey mübah olmamalı, her yol veya her kapı açık bırakılmamalıdır. Vergi kaçırarak, tekelcilik yaparak, tüketiciyi aldatarak elde edilen kazancın gerçek girişimcilikte yeri olamaz. Girişimci için en asil para kazanma yolu etkin rekabet ortamında vicdanlı bir şekilde çalışarak para kazanabilmektir. Piyasa yerine devletten kazanmanın da gerçek girişimcilikte yeri yoktur. Gerçek girişimci ekonomik değerlerin

yaratılmasındaki en önemli üretim faktörüdür. “İnsani bir gerçek olan açıkgozluluk yaparak bir şey vermeden çok şey elde etme yolları arayanlar, köşeyi dönmek için her yolu meşru sayanlar, para kazanmayı tek hedef haline getirmeyi göze alanlar için ise olabildiğine özgür bir ortam bulunmaz bir fırsattır. Yeterli yasal önlemlerin oluşturulmadığı, yargı sisteminin yeterince çalıştırılmadığı ve etik değerlerin dejenere olduğu toplumlarda bu tip insanlar atlarını rahatça koşturmakta, bu ortamı kendi lehlerine, fakat toplum alehine kötüye kullanmaktadırlar.” Bir bireyin ekonomik bir değer yaratmaksızın, çeşitli yollardan başkaları tarafından yaratılan ekonomik değerleri kendi tarafına aktarması yani hortumlama girişimcilik değildir. “Toplumda bu tür faaliyetlerin yaygınlaşması ve gereken şekilde cezalandırılmaması, hatta tam tersine bu tür kişilerin iş adamı muamelesi görüp toplumda takdir edilen ve özenilen kişiler haline gelmeleri girişimcilik olgusunun, girişimciliğin uğrayabileceği büyük bir talihsizliktir.” Bir Alman sosyoloğu olan vonGötze'nin "marjinal moral teorisi"ne göre, "Toplumda geçerli olan hukuki ve ahlaki kuralların en alt sınırında oynayanlar kazançlı çıkarsa, uzun vadede bu alt sınırdaki oynayanların sayısı artmaktadır. Alt sınır bu ağırlığı taşıyamadığından hukuki ve ahlaki kurallar gevşetilerek sınır daha aşağıya çekilmektedir. Yine kuralların en alt sınırında oynayanlar kazançlı çıkarsa, yeni çizilen sınıra kayanların sayısı artmakta, hukuki ve ahlaki kuralların tekrar gevşetilmesi gerekmektedir. Bu sürecin devamı ise kuralların dejenerasyonu ve neticede toplumun bozulmasıyla sonuçlanmaktadır.” (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:32-34).

1.9 Türkiye'de Girişimciliğin Tarihçesi

Türkiye'de girişimciliğin tarihsel gelişimi;

1. Osmanlı imparatorluğu döneminde girişimcilik,
2. Cumhuriyet dönemi 1923-1950 arası girişimcilik,
3. 1950-1980 arası girişimcilik,ve
4. 1980 sonrası bilgi çağı girişimciliği kategorileri altında incelenebilir (Demirel, 2003:131-136).

1.9.1 Osmanlı İmparatorluğu Döneminde Girişimcilik

Osmanlı İmparatorluğunda girişimcilik, imparatorluğun son dönemlerine kadar çok fazla gelişmemiştir (Demirel, 2003:131-136). Türkler Osmanlı İmparatorluğu döneminde meslek olarak çoğunlukla çiftçiliği, devlet memurluğunu

veya askerliği seçmişler; imalat ve ticaretle pek ilgilenmemişler ve bu işler daha çok azınlıklar tarafından yürütülmüştür. Günümüzde mevcut olan işletmelerin yaşları Türklerin girişimciliğe ilgi duymadıklarının en iyi göstergesidir. Ülkemizde iş hayatında yüz yaşını doldurmuş işletme sayısı çok azdır (Beybur, 2009:38). İmparatorluğun son dönemlerinde özellikle Sanayi Devrimi'ni ve Abdülmecit Han zamanında alınan ilk dış borcu müteakiben girişimcilik hareket kazanmıştır. Abdülmecit Han zamanında kurulan Şirket-i Hayriye ile hizmet sektörüne bir hareket getirilmiş olmasına rağmen, yeterli sermaye ve girişimci olmadığından sanayi sektörü için bir şey yapılamamıştır. Yine aynı dönemde finans sektöründe bazı gelişmeler olmuş ve o günlerde bugünkü anlamda Merkez Bankası işlevlerini de gören Osmanlı Bankası kurulmuştur (Demirel, 2003:131-136).

Özellikle Tanzimat'tan sonra bütün tahsillilerin devlet için çalışması, hasta, yaşlı ve çocuklar dışındaki aktif nüfusun 19. ve 20. yüzyıllar boyunca savaşlarla uğraşması Türk girişimcilerin oluşmasına imkan tanımamıştır. Bu dönemlerde görülen girişimciler; sanayi devriminden sonra Batı ile ilişkilerini sıkılaştırmaya çalışan ve sürekli bilgi alışverişinde bulunan Yahudi, Rum, Ermeni ve İtalyan asıllı vatandaşlar olmuştur. Bunların faaliyet gösterdikleri alanlar ise bankerlik, dış ticaret ve tüccarlık alanları olmuştur. İmparatorluk Devrinde askeri girişimcilik de yapılmıştır ve bu işleri yürütenler de yabancı uzmanlardır (Arıkan, 2002:13).

Osmanlı'da ticaret hep gündemde olmuştur. Bu gündemin oluşmasının nedeni de yine azınlıklardır. Ticarete bu denli yoğun olarak iştiğal etme sanayinin gelişmesine engel olmuştur. Sanayileşmenin yerleşime bağlı olması ve Osmanlı'nın içinden çıkamadığı savaşlar yüzünden istenildiği an sermaye transferinin yapılamayacak olması, zaten dışarıdan tahrik edilmekte olan azınlıkları bu alandan uzak tutmuştur. Osmanlı'da gelirin önemli bir bölümü tarımdan sağlanmaktaydı. Bu konudaki teknoloji de azınlıkların elindeydi. Türk'lerden asker olmayanlar bu azınlıkların emrinde çalışıyorlardı. Savaşlar nedeniyle nüfusta artış olmaması ve taşradan gelenlerin büyük şehirlere alınmamaları işgücünün maliyetini yükseltiyordu. Önemli bir rekabet avantajı olabilecek işgücü fırsatı da kullanılmadığından sanayileşme bu yolla da sekteye uğruyordu. Buna neden olanlar ise halkı sürekli askerliğe yönlendiren idarecilerdi (Demirel, 2003:131-136).

Osmanlı Devleti sanayileşmenin gereğini 19. yüzyılın başlarında fark etmiştir. 18 Haziran 1908'de İkinci Meşrutiyet'in ilanının ülke genelinde sağladığı özgürlük alanı ile birlikte hem sanayi hem de ticaret sektöründe canlanma

başlamıştır. Sanayinin güçlendirilmesi amacıyla 1913 yılında "Teşvik-i Sanayi Kanunu" çıkarılmıştır. Bu kanun kapsamında sanayicilere; vergi muafiyeti tanıma, arazi verme, taşıma indirimleri uygulama, üretim primi verme ve üretimin devletçe satın alınması gibi teşvikler sağlanmıştır. Bu kanunun çıkarılmasının amacı vatandaşın elinde sermaye birikmesini sağlayarak sanayileşmeyi hızlandırmaktır. Osmanlı İmparatorluğunun Tanzimat'la birlikte yapı değişikliği geçirmeye başlaması bile sanayinin gelişmesine yeterince etki edememiştir. Yetişmiş idareci, maliyeci, iktisatçı, teknisyen gibi işleri görece elemanlarından yoksun olunması, maddi imkansızlıklar, istikrarın sağlanamaması, demiryolu, liman, rıhtım, gar ve fabrika gibi tesislerde Avrupa'nın sermayesine, mühendislerinin ve işçilerinin bilgilerine ihtiyaç duyulması, zamanla bu tesislerin çoğunun işletme haklarının zorunlu olarak uzun sürelerle Avrupalılara bırakılması ve borçlar nedeniyle devletin iktisadi bağımsızlığının ve bunun ardından siyasi bağımsızlığın kaybolması Osmanlı İmparatorluğu'nu tarihe gömmüş ve Anadolu'da Türkiye Cumhuriyetinin filizlenmesiyle sonuçlanmıştır (Demirel, 2003:131-136).

1.9.2 Cumhuriyet Dönemi 1923-1950 Arası Girişimcilik

Cumhuriyet'in ilanından sonra Atatürk; ekonomiyi kasıtlı, "Asıl savaş şimdi başlıyor." diyerek kalkınma hamlesi başlatmıştır (Demirel, 2003:131-136). Cumhuriyetin kurulmasını izleyen ilk yıllarda özel sektör önemli ölçüde teşvik edilmeye çalışılmıştır ve bu şekilde ekonomik ve sosyal kalkınmanın özel sektör eliyle gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Devlet kısa bir süre sonra, özel sektörün bu işin üstesinden tek başına gelemeyeceğini anlamıştır. Bunun üzerine, hem ekonomik ve sosyal kalkınmanın hızla gerçekleştirilmesi, hem de bu konuda özel sektöre öncülük etmesi amacıyla devletin bu görevi üstüne almasına karar verilmiştir. O yıllarda, yeterli sayıda girişimcinin bulunmaması ve özel sektörün bu iş için gerekli sermaye birikimine sahip olmaması, özel sektörün başarısız olmasının en önemli nedenleridir (Beybur, 2009:38). Atatürk, devamlı olarak şartları inceleyen, önlemler alan ve barış içinde gelişmeye çalışan bir ekonomik yapı oluşturmaya çalışmıştır. Ekonomik faaliyetlerde özel sektörü ve devleti bir bütün olarak kabul etmiştir. Düzenleyici, düzeltici ve teşvik edici önlemleri alarak piyasaların serbest işlemesine özen göstermiştir (Genel Kurmay Başkanlığı, 1984:220).

1929'da tüm dünyayı sarsan ekonomik kriz Türkiye'yi de etkilemiştir. Özel sektörün yetersiz kalışı ekonomide devletçiliğin benimsenmesine neden olmuştur.

1932'de Atatürk'ün öncülüğünde sanayii kapsayan beşer yıllık ekonomi planları uygulamaya alınmıştır. Birincisi başarı ile uygulanan bu planların ikincisi Atatürk'ün ölümü ve ardından İkinci Dünya Savaşı 'nın başlaması nedeniyle uygulanamamıştır. Savaş ekonomisi de girişimciliğe büyük ölçüde engel teşkil etmiştir (Demirel, 2003:131-136).

1.9.3 Cumhuriyet Dönemi 1950-1980 Arası Girişimcilik

Demokrat Parti'nin iktidar olmasıyla 1950'den sonra ekonomide liberalleşme hareketi başlamıştır. Yeni hükümet girişimciliğinin ufkunu açmıştır ve işgücü ucuzlamıştır. Yabancı sermaye kanunu çıkarılarak sanayi konusunda hem yerli hem de yabancı girişimciler açıkça korunmuştur. Özel sektörün sanayideki payı %50'den %70'e çıkmıştır. 1950'lerin başlarında devlet tarıma da ağırlık vermiştir. Ekonomi 1950-1954 arasında parlak bir dönem geçirmiştir. 1963'den itibaren Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulmasıyla beraber tekrar beşer yıllık planlı kalkınma dönemleri uygulanmaya başlamıştır. Bu sayede yeni bir girişimci kuşağı oluşmuş ve özel sektör yatırımları arttırarak devam etmiştir (Demirel, 2003:131-136).

1970'li yılların başlarında kamu yatırımlarında azalma, özel sektör yatırımcılarında artma eğilimi görülmektedir. Yine aynı dönemde ülkede yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlık, terör olayları, döviz sıkıntısı, Kıbrıs Barış Harekatı'ndan sonra konulan ambargolar, teşvik sistemlerinin çağdışı kalması, dışa açık olmama ve ithal ikamesi sisteminin çağdışı kalması girişimciliğe büyük boyutta olumsuz etki oluşturmuştur (Demirel, 2003:131-136).

1.9.4 1980 Sonrası-Bilgi Çağı

24 Ocak 1980 tarihli istikrar kararlarından sonra serbest piyasa ekonomisi benimsenmiş ve dışa açılma ile desteklenen bu olay girişimciliğe yeni imkanlar sağlayarak vizyonunu genişletmiştir. Bu dönemde devletin ekonomiden çekilmesi amacıyla özelleştirme konusu tartışılmaya ve kısmen uygulanmaya başlamış, bir önceki döneme göre yavaş da olsa sanayi sektörü gelişmeye devam etmiştir. Hizmet sektöründe girişimciliğin artması en göze çarpan gelişmelerden biridir. 1980'lerden günümüze doğru girişimciliğin felsefesi de değişim göstermiştir. Teknoloji yoğun ve ihracata dönük girişimcilik faaliyetleri yoğunlaşmıştır. Bu çağda girişimcilerin ve işletmelerin stratejik kaynağı bilgi olmuştur. Bilgiye dayalı teknolojiler ve bilgi transferi girişimciler için önem kazanmıştır. Bu dönemde Türkiye'de girişimciliğin

önündeki engeller kronik enflasyon, siyasi ve ekonomik belirsizlik, ranta dayalı para kazanmanın öne çıkması, devletin ekonomideki ağırlığının devam etmesi, mevzuattaki karışıklık, hantal devlet yapısının değiştirilememesi, ihracattaki istikrarsızlık ve uygun teşvik politikalarının olmamasıdır (Demirel, 2003:131-136).

KOSGEB'in 2013 yılında hazırladığı eylem planında "Türkiye'de GEM (Global Entrepreneurship Monitor) erken dönem girişimcilik indeksi, 2006-2007-2008 yıllarında ortalama % 6 iken, 2010 yılında, %8,59 yükselmiş, bu yükseliş 2011'de ve 2012'de de devam etmiş ve yaklaşık % 12 olmuştur. Yani her 100 kişiden 12 kişi, ya son 12 aydır girişimcilik faaliyeti yapmayı planlıyor ya da yeni bir girişimcilik faaliyetine başlamıştır. Erken girişimcilik indeksi açısından ülkeleri sıraladığımızda, 2006-2008 yılları arasında Türkiye sıralamanın ortasındaki ülkenin altında kalırken, 2010 yılında medyan olan ülkenin 2 üstüne, 2011 yılında ise 8 ülke üste çıkararak girişimcilik faaliyetini artırmıştır. Erken dönem girişimcilik faaliyetinin artış göstermesinin, piyasadaki rekabet baskısını arttırarak, firmalar arasındaki organizasyon, süreç, ürün ve hizmet pazarlarındaki yenilik ve verimliliklerinin yükselmesine neden olacağı ve ekonominin rekabetçi gücünü arttıracacağı söylenebilir." şeklinde belirtilmektedir (KOSGEB, 2013).

1.10 Türkiye'de Girişimcilere Destek Veren Kuruluşlar

Son yıllarda girişimcilik faaliyetleri ve girişimcilere sağlanan destekler tüm dünyada büyük bir artış göstermiştir. Girişimciliğin öneminin bilincinde olan pek çok ülke, gerek devlet gerekse sivil toplum örgütleri aracılığı ile girişimci bireylerin gelişimine katkıda bulunmaya ve onlara her alanda destek vermeye çalışmaktadır. Avrupa'da girişimcilik olgusu üzerine birçok araştırma yapılmakta ve destek fonları oluşturulmaya çalışılmaktadır (Şahin, 2006:72). Aşağıda Türkiye'de girişimcilere destek veren kuruluşlar sayılmaktadır.

1.10.1 Kamu Kuruluşları

1.10.1.1 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Amacı küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin rekabet güçlerini yükseltmek, teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmaktır. Verdiği destekler "KOBİ Proje Destek Programı", "Tematik Proje Destek Programı", "İşbirliği Güçbirliği Destek

Programı", "AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı", "Genel Destek Programı", "Girişimcilik Destek Programı", "Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı", "Kredi Faiz Desteği", "Laboratuvar Hizmetleri"dir (KOSGEB, 2014).

1.10.2 Sivil Toplum Örgütleri

1.10.2.1 KAGİDER (Kadın Girişimciler Derneği)

Derneğin amacı Türkiye'de kadın girişimciliği ve liderliğini geliştirmektir. Bu çerçevede KAGİDER İstanbul'da ve Anadolu'nun farklı illerindeki kadın girişimcilere iş kurma ve geliştirme süreçlerinde kapsamlı eğitimler sağlamanın yanı sıra, kadın girişimci adaylarına inkübasyon, danışmanlık ve mentörlük desteği sunmaktadır (KAGİDER, 2014).

1.10.2.2 AIESEC (Uluslararası Ticari Bilimler Ekonomi Öğrenciler Birliği)

AIESEC, dünyaya bireylerin liderlik tecrübelerini geliştirerek etki eden global bir gençlik ağıdır. AIESEC 65 yılı aşkın bir süredir, 124'ün üzerinde ülke ve bölgede sunduğu uluslararası stajlar ve gönüllülük tecrübesi sayesinde global öğrenme ağlarını geliştirerek gençliğin liderlik hareketine öncülük etmektedir. Her yıl "Ulusal Girişimcilik Kongresi" düzenlemektedir. Bu kongre'nin amacı, genç girişimcilerde Türkiye'nin önemli sorunlarından biri olan girişimcilik ve önündeki engeller ile ilgili bir bilinç yaratmak ve girişimcilerin sorunlarına çözüm önerileri getirmektedir (AIESEC, 2014).

1.10.2.3 TÜSİAD (Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği)

Bünyesinde "Bilgi Toplumu, Bilgi-İletişim Teknolojileri ve İnovasyon Komisyonu" bulunmaktadır. Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde, inovasyon, Ar-Ge, eDevlet ve başta bilim teknolojileri olmak üzere teknoloji politikalarını destekleyici çalışmalar gerçekleştirmektedir (TÜSİAD, 2014).

1.10.2.4 TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği)

1986 Yılında kurulan Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD), Türkiye'nin ilk Ulusal ve tek Uluslararası yetkinliğe sahip Genç İşadamı Derneği'dir. Otomotiv Yan Sanayii, İnşaat – Yapı Malzemeleri, Tekstil Sanayii, Turizm İşletmeleri, Gıda – Tarım – Hayvancılık, Enerji – Yeşil Ekonomi, Kimya,

Maden – Metal İşleme, Makine – İmalat Sanayii, Mobilya – Kerestecilik, Lojistik Hizmetleri, Bilgi Teknolojileri, Medikal Ekipmanlar, Finansal Hizmetler – Danışmanlık, Dış Ticaret ve Diğer Hizmetler başta olmak üzere farklı sektörleri temsil eden 21 – 45 yaşları arasında 840 Genç Girişimci Üyesi ile TÜGİAD bugün, 500 bin kişilik bir istihdam gücünü ve yaklaşık 18 Milyar Dolarlık bir ihracat hacmini temsil etmektedir. G20 Genç Girişimciler İttifakı'nda (G20 GGİ) Türkiye'yi temsil eden TÜGİAD, aynı zamanda İttifakın stratejik planlama ve iş planından sorumlu icra kurulu üyesidir. TÜGİAD, 84 ülkede 200 bin genç girişimciye ulaşmayı hedefleyen MAME'de (Akdeniz – Afrika ve Orta Doğu Genç Girişimciler İletişim Ağı) kurucu üye ve kurumsal yapılanmadan sorumlu icra kurulu üyesidir. 1993 Yılından itibaren Brüksel'de AB nezdinde Daimi Temsilciliği bulunan TÜGİAD, 45 bin üyesi bulunan Avrupa Genç Girişimciler Konfederasyonu (YES) Başkan Yardımcısıdır (TÜGİAD, 2014).

1.11 Girişimci Olma Nedenleri

Bireyleri girişimciliğe sevk eden temel dürtülerin neler olabileceği önemli tartışma konularından biridir. Klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarların en üst seviyeye çıkarılması girişimciliği ateşleyen en önemli dürtüdür. Yani ekonomik fayda ve kar elde etme arzusu girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Şahin, 2006:17; Johnson, 2001:135-140).

1.11.1 Ekonomik Düzeyi Yükseltmek

Her iş kolunda elde edilebilecek maksimum ücretin bir sınırı vardır. Yetenek ve deneyimleri ne olursa olsun, insanların bu durumda daha fazla gelir elde etmesi mümkün değildir (Özgen'den aktaran Bozkurt, 2011:15). Bir birey tek başına bir işletmeye sahip olduğunda ise elde edilen kar tamamen kendisine kalacaktır. Pek çok kişi için sürekli kazanç sağlayabilmek işletme kurma amacı olabilir (Bozkurt, 2011:15).

1.11.2 Yeni Ürün ve Fikirleri Uygulamak

Girişimcilik ruhuna sahip bireylerin en belirgin özelliklerinden biri başarı arzularının yüksek olmasıdır. Bu bireyler rutin işlerden pek hoşlanmazlar ve yeni ürün ve fikirler üretmeyi tercih ederler. Bu bireylerin ürettikleri yeni fikirler yeni girişimler olarak ortaya çıkar. Bir birey bir işletmede yönetici olarak dahi çalışsa, her

zaman kendi özgün düşüncesini uygulama fırsatı bulamayabilir (Akdemir'den aktaran Bozkurt, 2011:16).

1.11.3 Toplumsal Statü ve Prestij Kazanmak

Çoğu insan hak ettiği konuma ulaşmanın yolunun ekonomik olarak güçlü olmaktan geçtiğine inanır. Kendi işinin patronu olmak, emir vererek yönetmek, bazı ünvan ve sıfatlara sahip olmak bireyi güçlü kılar. Girişimcilerin çoğu maddi kazanç yanında bu duyguyu tatmak amacıyla girişimci olmak istemektedirler (Kaya, 2004:52-53). Yaşadığı yerde “işadami” unvanı ile anılmak bireyi işletme kurmaya ve çalıştırmaya iten önemli motivasyon kaynaklarından biridir (Bozkurt, 2011:16).

1.11.4 Bağımsız Çalışma İsteği

Girişimciler bir başkasının yönetiminde ve emrinde çalışmaktan hoşlanmayan insanlardır. Girişimciler, bağımsız çalışmak isteyen, kendi işinin patronu olma isteğinde olan, emir almak yerine sevk ve idare etmek isteyen insanlardır (Kaya, 2004:54).

1.12 Girişimcilikte Başarılı Olmak için Anahtar Noktalar

Bir girişimcinin başarılı olabilmesi taşıması gereken birtakım özelliklere ve bu özellikleri kullanabilme yeteneğine bağlıdır. Başarılı bir girişimcinin tipik özellikleri; risk almadaki yeteneği, piyasa fonksiyonlarının nasıl işlediği hakkındaki bilgisi, yenilikçilik, know-how üretebilme, işletme yönetimi becerisi, pazarlama becerileri, işbirliği yapma yeteneğidir. Girişimcinin başarılı olabilmesi için karlı fırsatları yakalayıp elde tutabilme yeteneğine, işletme içi fırsatları tanımlayabilme yeteneğine, risk (ekonomik, psikolojik, sosyal ilişkiler, kariyer geliştirme ve sağlık) yüklenme isteğine, ikna gücüne sahip olması gerekmektedir (Çetindamar ve TÜSİAD, 2002; Şahin, 2006:15).

Başarılı girişimcilerin bireysel nitelikleri ve sosyo-kültürel geçmişleri üzerine 1980’li ve 1990’lı yıllarda da pek çok önemli araştırmalar yapılmıştır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Bu konuda 50’den fazla çalışmayı analiz eden Timmons, girişimcilerin altı genel özelliği üzerinde fikir birliği bulunduğunu bildirmiştir. Bu özellikler:

1. sorumluluk ve kararlılık,
2. liderlik,
3. fırsat tutkusu,

4. risk ve belirsizlik toleransı,
5. yaratıcılık, kendine güven ve uyum yeteneği ve
6. başkalarını geçme veya üstün olma güdüsüdür (Timmons'tan aktaran Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

Yine aynı araştırma içerisinde bir bireyin girişimci olma ve görevinde başarılı olma şansını etkileyen demografik ve kültürel geçmişlerde incelenmiştir. Ortaya çıkan özellikler, girişimci bir ebeveyn çocuğu olmak, birden fazla işten atılmış olmak, göçmen veya göçmen bir ailenin çocuğu olmak, ailenin en büyük çocuğu olmak ve üniversite veya kolej mezunu olmak gibi özelliklerdir (Timmons'tan aktaran Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

1980'lerden sonra yapılan bir çok çalışmada girişimci bireyin özelliklerinin bir çok nokta üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bir yönetici için gerekli olduğu kadar bir girişimci için de gerekli olan bu özellikler:

1. makul risk alma eğilimi,
2. belirsizliği tolere etme yeteneği,
3. içsel kontrol odağı (alanı),
4. özerklik, üstünlük, bağımsızlık ve kendine saygı gereksinimi,
5. düşük seviyeli onaylanma ve destek gereksinimi,
6. yenilik yapma yeteneği
7. pazarın nasıl işlediği, imalat "know how" bilgisi, pazarlama becerileri, iş idaresi yetenekleri ve işbirliği yetenekleri olarak ortaya konmuştur (Littunen, 2000:295-310; Sexton ve Bowman, 1985:129-140).

Başarılı bir girişimci olabilmek için fikir üretebilmek tek başına yeterli değildir. Bu noktada girişimcinin başarısı, ortaya koyduğu bu iş fikrini pazarlanabilir bir hizmet ya da ürün haline dönüştürebilmesi noktasında ortaya çıkmaktadır (Nelson ve Egeliler, 1999:118-119).

Toplumsal ilişkiler ağı, girişimcilerin ihtiyaç duydukları kaynaklara ulaşabilmelerini sağlayan bir yapıdır. Başarıya ulaşabilmek için girişimcilerin çevreleri ile iyi ilişki içinde olmaları gerekmektedir (Gökakın, 2000:26). Toplumsal İlişkiler ağı, hareket alanını genişletir, zamandan tasarruf sağlar ve başka türlü ulaşılması mümkün olmayan kaynak ve fırsatlara ulaşmayı mümkün kılar (Şahin, 2006:13). Şahin, girişimcinin başarılı olabilmek için yapması gerekenleri aşağıdaki şekilde listelemiştir (Şahin, 2006:15):

1. “Girişimci işine başlamadan henüz fikir aşamasındayken iyi bir fizibilite ve iş planı yapmalı, sermayesini doğru belirlemeli, öngörüsünü doğru planlamalıdır.”
2. “Özellikle finans durumu akışını iyi hesaplamalıdır ya da finansal konularda en doğru tahmini yapabilmelidir.”
3. “Girişimci öncelikle işini devam ettirmek zorundadır. Bireysel kazancı bu amaçtan sonra gelmelidir. Öncelikle işin varlığının korunması daha sonra kazanç elde etmek düşüncesi başarının temel kuralıdır.”
4. “Girişimci öncelikle işin gerekliliklerini yapmak; personeline, hizmet aldığı kuruluşlara, devlete olan ödemelerine önem vermek durumundadır.”
5. “Her girişim, işin ölçeğinden bağımsız olarak iş hayatında önemli bir yer tutar. Hangi ölçekte olursa olsun iş kuran girişimci özel ve kamu sektöründe birçok ilişkiye girer.”
6. “İşin büyüklüğü ne kadar farklı olursa olsun girişimcinin faaliyette bulunduğu bir kuruluş vardır ve girişimci; hem özel sektörde hem de kamu sektöründe birçok ilişkiyi güvenilir tutmalı ve iyi ilişkiler sağlamalıdır. İmaj, itibar, güven duyguları inşası zor olan ancak kaybedilmesi kolay olan duygulardır. İlişkilerin boyutu, yaklaşımlar, etik değerler, ahlaki değerler girişimcinin hayatında önemli unsurlardır. Girişimci; yakın çevresindeki şahıslara ve iş ilişkisinde bulunduğu kuruluşlara karşı bu değerleri mutlak surette korumalıdır.”
7. “Girişimci kendi işini kurarken belirli düzeyde bilgi ve deneyim sahibi olmalıdır. Sahip olunan bilgi ve deneyimler kendi işini yürütürken hızla artacaktır.”
8. “Bilgi ve deneyim girişimcilikte başarı için gereklidir. Zamanla bu tecrübeler ve öğrenimler hızlı bir şekilde artar. Girişimci işini yaptıkça ve de işinde başarıya ulaştıkça tecrübelerin değeri çok daha güçlenir.”
9. “Girişimci için “kendine güven” büyük bir silahtır. İş hayatının içinde bu güven giderek artar.”
10. “Girişimci kendi işini kurarken tüm ön hazırlık ve programlardan öncelikle kendini sorumlu hissetmelidir.”
11. “Girişimci işe başlamadan önce yapılan tüm çalışmalarda kendisini sorumlu hissetmeli ve işini kurduktan sonra da bu sorumluluk bilincini devam ettirmelidir.”

12. “Girişimci iş aşamasında hangi şahıslardan hangi alanlarda yararlanacağını planlamasını yapmalıdır.”
13. “Girişimci karşılıklı sağlanacak faydalar nedeniyle iş ilişkisinde olduğu kurum ve kuruluşları ve personelini dikkatli seçmeli ve bu alanda doğru planlar yapmalıdır.”
14. “Girişimci belirlediği iş fikrinin uygulanabilirliğine önce kendisi inanmalı, gerektiğinde diğer kişileri (aile, ortak, finansör vb.) ikna edebilmelidir.”
15. “Girişimcinin taşıması gereken en önemli özellikler inanç ve azimdir. Çevresindeki ve iş ilişkisinde bulunduğu kişileri de bu özellikleri taşıdığına dair inandırabilmelidir.”
16. “İş fikrine inanmalı, bu işi kurmak için yoğun bir zaman ve para harcamaya yetecek motivasyona sahip olmalıdır.”
17. “Girişimci; sabır, motivasyon, azim, inanç, güven gibi özellikleri taşımalı, başarı için emek vermek gerektiğine inanmalıdır. Girişimcinin işiyle ilgili minimum harcamaları da yapacak parası olmalıdır ve bu parayı doğru zamanda doğru yerde kullanmalıdır.”
18. “Girişimci kendi işini kurmanın getireceği avantajları isterken, zorluklarını değerlendirmeli ve karşılaşılabileceği zorluklara karşı hazırlıklı olmalıdır.”
19. “Girişimci her türlü olumlu ya da olumsuz durumla karşı karşıya kalmaya hazırlıklı olmalıdır. Önemli olan girişimcinin; soğukkanlılığını koruyarak, doğru kararları verebilmesi, alternatifler ve çözümler üretebilmesidir.”

Bozkurt ise bir işletmeyi kurarken girişimcinin göz önünde bulundurması gereken başarı faktörlerini şu başlıklar altında incelemiştir (Bozkurt, 2011:17-19):

1. İş Olanasının Bulunması
2. İşe Başlamak İçin Uygun Zamanın Seçilmesi
3. Yönetim Yeteneği ve Tecrübesi
4. Öz Sermaye ve Kredi Olanakları
5. Riske Karşı Sigorta

Literatürde girişimcilikte başarısızlık faktörlerini de inceleyen araştırmacılar bulunmaktadır. Bozkurt başlıca başarısızlık faktörlerini aşağıdaki başlıklar halinde özetlemiştir (Bozkurt, 2011:19-20):

1. Kuruluş Yerinin İyi Seçilmemiş Olması
2. Rekabet Faktörlerinin Dikkate Alınmaması
3. Sermaye Yetersizliği

4. Kişisel Unsurlar
5. Yetersiz Zaman

1.13 Girişimci Kişiliğin Oluşumuna Etki Eden Faktörler

Girişimcilik ruhu genetik olarak var olabileceği gibi aile, çevre, eğitim, gelir, kişisel değerler, iş tecrübesi, yaş ve rol modelleri gibi çeşitli unsurların da girişimcilik ruhunun gelişmesinde çok önemli etkenler olduğu kabul edilmektedir (Arslan, 2002:1-11; Hisrich v.d., 2008:58-63). Türkiye Cumhuriyetinin kurulmasından sonra uzun yıllar boyunca genç kuşaklarda girişimcilik ruhunun geliştirilmesi amacıyla çaba gösterilmemiştir. Bu nedenle, girişimcilikte ailenin etkisi çocuğun aldığı eğitimden daha önemli olmuştur. Ülkemizde yapılan araştırmalar, baba mesleği sanayicilik ve ticaret olanların genellikle girişimci, baba mesleği memur olanların da daha çok profesyonel yönetici olduklarını göstermiştir. Kırsal kesim insanların kendilerine sürekli olarak "güvence" arama içgüdüleriyle hareket etmeleri ve bu nedenle de Devlet Kapısında çalışmak istemeleri bu kesimin çocukları üzerinde girişimcilik olgusunun yerleşmesini de engellemektedir (Beybur, 2009:38). Çocuğun üretken alanlarda faaliyet göstermek üzere teşvik edilmesi, girişimci olarak yetişmesinde olumlu bir etki yaratacaktır (Durukan, 2005:139). Aile çocukların girişimcilik özelliklerini etkilemektedir. Ailenin etkisini rol modeli olma ve aile desteği maddeleri halinde açıklamak mümkündür. Aile rol modeline göre, ailesi girişimci olan kişilerin kendi işletmelerini kurma ihtimali daha yüksektir (Wang ve Wong, 2004:163-172). Ailede girişimci bir ruha sahip birinin bulunması o ailede yetişen bireyin de girişimci olması yönünde etkili olacaktır (Çelik ve Akgemci, 2000:32). Eğitimli, meslek sahibi ve yüksek gelir sahibi olan baba, çocuklarının da eğitimli olmasına imkan sağlayacak ve çocuk, girişimcilik için gerekli bilgi ve donanıma sahip olacaktır (Emsen, 2001:153-176). Örücü ve arkadaşlarının (Örücü v.d., 2007:27-47) üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinde ailesel faktörlerin etkisini incelemeye yönelik araştırmalarında üniversite gençlerinin kararlarını alırken başkalarının görüşlerinden etkilendikleri ve takdir beklentisi içinde oldukları tespit edilmiştir. "Rol modelleri girişimcilerin kariyerlerine etki eden önemli bir unsurdur. Rol modelleri; aile, kardeş veya diğer başarılı akrabalar hatta ulusal alanda çalışan diğer girişimciler olabilir" (Bozkurt, 2007:93-111).

Son dönemlerde girişimciliği kişiye özgü karakteristiklerle açıklamanın dışında, bölgelerin sosyal, kültürel ve ekonomik özellikleri ile birlikte değerlendiren çalışmalar da yoğunluk kazanmıştır. Girişimcilik ile bölgelerin sosyo-ekonomik özellikleri arasında oldukça belirgin ilişkiler bulunmaktadır. Bu bağlamda girişimcilik bireyin içinde bulunduğu sosyo-ekonomik ve kültürel yapının da bir ürünüdür şeklinde bir tanım yapılabilir. Aile, eğitimin kalitesi ve düzeyi ile genel ekonomik koşullar, toplumsal davranış biçimleri, bireyin girişimcilik ruhunu geliştirmesini ve sahip olduğu girişimci niteliklerini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Şahin, 2006:17). Literatürde en yaygın kültür tanımları; “öğrenilmiş olan davranışların bir bütün olarak nesilden nesile aktarılmasıdır”, “paylaşılan semboller ve anlamlardır”, “deneyimleri bir sisteme oturtan fikir, uygulama, norm ve anlamlar bütünüdür” şeklinde yer almaktadır (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:22). “Kültürel farklılıklar, farklı düşünme, davranma ve kişilik yapılarının oluşmasını doğrudan etkilemektedirler” (Kara, 2009:465-485). Morrison, girişimcilik ile kültürel özgünlük arasında anlamlı bir ilişki olduğunu, kültürün, girişimciliğin başlatılmasına yönelik bireysel tutumu belirlediğini savunan açık toplumlarda, başarısızlığın büyütülmediğini ve hataya tolerans anlamındaki bu anlayışın, bireyleri yenilikleri denemeye teşvik ettiğini, dolayısıyla girişimciliğin toplumca desteklendiğini bildirmiştir (Morrison'dan aktaran Bozkurt, 2011:23). Girişimcilik kültürünün oluşmasında aile yapısının etkisi büyüktür (Çelik ve Akgemci, 2000:32). Kültürel çevrenin girişimcilik tercihinin etkisini inceleyen bir çalışmada ankete katılan öğrencilerden şehir merkezlerinde yaşayanların yaklaşık %73'ünün işletme konusunda daha yenilikçi, yaratıcı ve teknolojik alanları tercih ettiği sonucuna ulaşmıştır (Ersoy, 2010:71-77). Kültürel özellikler girişimciliğin varlığı ve gelişmesi için uygun şartlar oluştururken, sağlam girişimci ruh, zihniyet ve kültürel formların kök salması da kültür üzerinde etkili olmaktadır (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:23).

Kuramsal analizler, girişimci kişiliğin oluşmasında ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin her birinin farklı ağırlıklarda da olsa etkileyici olduklarını ortaya koymuşlardır. Girişimcinin içinde yetiştiği ve yer aldığı ekonomik çevre onun ekonomik şartlarını ve aile yapısı, aile kökeni, eğitimi, yaşı, vb. gibi özellikleri onun sosyolojik şartlarını, kendisine ilişkin öznel algısı, işini sevmesi, iş disiplini vb. özellikleri de onun psikolojik şartlarını oluşturmaktadır. Girişimcilik bu üç ögenin çeşitli varyasyonlarının bir sonucu olarak biçimlenmektedir (Akın, 1996:43-56).

Girişimci kişiliğin ortaya çıkışında çevresel faktörler olan ekonomik yapı, pazarın durumu ve hükümet politikaları, toplumun yapısı ve başarılı girişimcileri kahraman olarak algılanmaları, ihracata yönelenlerin, istihdama katkı sağlayanların vatansever olarak görülmesi bireylerde girişimcilik arzusunu desteklemektedir (Kara, 2009:465-485). Gelişmiş ülkelerde girişimci sınıfın ortaya çıkışında pazar mekanizmaları etkili iken; gelişmemiş ülkelerde, girişimciliğin gelişmesi hükümet politikalarının belirlediği ekonomik güdülere bağlıdır (Johnson, 2001:135-140).

Kişiler iyi bir girişimci olma konusunda bilgi ve becerilerini aldıkları eğitimlerle artırırlar ve o ana kadar fark etmemiş oldukları konulara duyarlılık kazanırlar. Gençlerin girişimciliğe bakış açılarını etkilemede özellikle de üniversitelerde verilen eğitim oldukça önemlidir (Bozkurt, 2011:21). Girişimcilik üzerine yapılan araştırmalarda, ABD'deki 1920'lerin öncesindeki eğitim anlayışı ile sonrasındaki farka vurgu yapılmaktadır ve eğitim anlayışındaki bu değişikliğin, ABD'de girişimciliğin gelişmesine büyük katkısı olduğu saptanmıştır. Eyüboğlu'dan aktaran Bozkurt, 2011:22). İşletme bölümlerinde verilen eğitimin öğrencilerin girişimcilik hisleri üzerindeki etkileri üzerine yapılan bir araştırma sonucunda, öğrencilerin 4 yıllık lisans eğitimleri sonrası girişimcilik hisleri konusunda gelişme gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır (İpçioğlu ve Taşer, 2009:13-25). Girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerindeki etkisi konusunda yapılan bir araştırmada girişimcilik eğitiminin bireyin potansiyelini keşfetmesini hızlandırdığı ve yeteneklerini geliştirip başarı şansını artırmasına yardımcı olduğu görülmüş ve girişimcilik eğitiminin, girişimcilik eğilimini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Balaban ve Özdemir, 2008:133-147). Planlı eğitim programlarının girişimcilik istek ve eğilimi içerisinde olanların bu yöndeki potansiyellerinin ortaya çıkmasında ve geliştirilmesinde önemli bir yere sahip olduğu yadsınamaz (Börü, 2006:29).

Kişisel değerler girişimciliğin oluşmasında en etkili olan faktörlerden biridir (Bozkurt, 2011:21). Kişilerin değer yapıları zaman içinde doğuştan gelen genetik özellikleriyle birlikte diğer çevresel faktörlerin etkisiyle şekillenmektedir (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:24).

Girişimciliğin oluşmasında bir diğer önemli faktör yaş ve cinsiyettir. ABD'de yapılan araştırmalarda, ilk girişimde bulunma yaşının 25-40 yaş arasında olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'de yapılan araştırmalarda da ilk girişimde bulunma yaşının 25 - 42 yaş arasında olduğu görülmüştür (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:24). Bu

yaşlar dışında da, girişimciliğe başlamak mümkün olmasına rağmen, girişimcilikte başarı için yüksek enerji ve finansal destek gerekli olmaktadır (Bozkurt, 2007:93-111). Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de girişimcilerin çoğunluğu erkektir (Kutunis, 2009:258-267).

“Girişimcilerin çoğunluğu daha önceden işletmelerin finans, pazarlama, üretim gibi bölümlerinde çalışarak tecrübe kazanmakta yada babalarından, ustalarından edindikleri tecrübeyle girişimciliğe başlamaktadırlar” (İrmiş'ten aktaran Bozkurt, 2011:24). Bazı alanlarda uzmanlığa sahip olmak oldukça önemlidir. Finans (özellikle risk sermayesi), dağıtım kanallarının geliştirilmesi, üstün ürün ya da hizmet geliştirme, pazar planı hazırlama gibi alanlarda kişinin tecrübeli olması ve iş hüneline sahip olması onun yeni bir işe başlamasında önemli bir kolaylaştırıcı unsurdur (Kara, 2009:465-485).

1.14 Girişimcilik Ruhu

Girişimcilik sadece bağımsız olarak iş kurmak değildir, aynı zamanda bir ruh halidir. Bu ruh halinin tipik özellikleri ise sorunlara meydan okuyabilmek ve mücadele etmekten korkmamaktır. “Girişimcilik ruhu, hayata ve geleceğe bakış açısıdır. Bu bakış açısı; koşullara direnmeyi, sorunların üzerine cesurca gitmeyi gerektirir. Bu ruh sayesinde ki girişimcinin gözü ileriye dönük olur ve geçmişte değil gelecekte yaşar. Böylece çok önemsiz durumları bile önemli fırsatlara çevirebilirler.” (Gerber, 2008:24). “Girişimcilik ruhunun temelinde her insanın yaşamından, öncelikle kendisinin sorumlu olduğu anlayışı vardır. Bu anlayışa göre insanlar eğer isterlerse çevresel koşulların ve onların uyardığı duygu ve heyecanların ötesine geçerek inandıkları değerleri yaşayabilirler. Girişimcilik ruhu; insan davranışlarının temelini bilinçli alınmış kararları ve inanılan değerleri yerleştirir. Bu sayede girişimci bir insan, geçici duygulara ve çevre koşullarına dayanarak karar vermez. Buradan girişimcilerin dış dünyadan hiç etkilenmedikleri anlamı çıkarılmamalıdır. Dış dünyadan etkilenmemek mümkün değildir. Girişimcilerde etkilenirler ancak bu etkinin sınırları, girişimcilerin değerlerinin onaylarıdır. Girişimcilik ruhu sayesinde çevrenin olumsuz etkilerini aşarak inandıkları değerleri yaşatan girişimcilerin iç yaşamları da özgürdür. Yani kendi ülke ve değerlerinin bilincinde olarak davranışlarını seçebilirler. Girişimcilik ruhunu benimseyip benimsememe ise insanın kendisine aittir. Bir insanda girişimcilik ruhu olup olmadığı, o insanın mesaisini ve enerjisini nelere yönelttiğine bakılarak anlaşılabilir.

Bu konuda Cüceloğlu avcı örneğinden hareketle görüş menzili ve vuruş menzili kavramlarını ortaya atmıştır. Vuruş menzili, bir kişinin etkileyebileceği ve denetimi altında olan olayları kapsamaktadır. Görüş menzili ise ilgilendiği fakat etkileyemediği olayları kapsar ve vuruş menzilinden uzundur. Girişimcilik ruhu, vuruş menzili içindeki olayların üzerine odaklanmayı gerektirir. Bu sayede yaşamları boyunca girişimciler bilgi, beceri ve deneyim yönünden güçlenerek vuruş menzillerini genişletirler. Vuruş menzili kapsamında sırası ile kişisel gelişim, aile, yakın çevre, kent ve ülke vardır. Bu çerçevede başarılı olmak ise hedefin ne olduğunun bilinmesine, hedefin ne kadar uzakta olduğunun bilinmesine ve eldeki kaynakların hedefe ulaşmadaki yeterliliğine bağlıdır.” (Cüceloğlu'dan aktaran Demirel, 2003:122-123).

“Girişimcilik ruhuna sahip insanlar hareketlerini güç temeline dayandırırılar.” (Günaydın'dan aktaran Demirel, 2003:123). “Güç yaşamlarının her evresinde gereklidir. Bu nedenle başarılı girişimcilerin ayırt edici bir özellikleri de güçlerini kullanmadaki becerileridir. Bunun için güçlerinin sınırlarını iyi bilmeli, güçlerini kullanacakları zamanı iyi belirlemeli ve güçlerinin yaratacağı etkileri iyi hesaplamalıdır. Girişimcilik ruhunun verdiği güç kaynakları ise merak, işin temel kurallarını bilmek, kendini yeniden üretme çabası, işe olan sevgi, sahip olma duygusu ve yaratılan fırsatlardır. Elbette ki güç kaynağı olarak daha birçok faktör sayılabilir. Yaşamın içindeki her türlü enerji bir şekilde negatif ya da pozitif güç kaynağı haline dönüşebilmektedir. Bunlardan girişimcilik ruhu kapsamında algılanması gereken girişimcilerin sahip oldukları pozitif enerjidir.” (Bozkurt'tan aktaran Demirel, 2003:123).

“Girişimcilik ruhunun piyasalarda ön plana çıkması da ülkelerin ekonomik gelişmelerine katkı sağlar. Gelişme, değişim ve kriz dönemlerinde girişimcilik ruhu aktif olur. Bu ruh sayesinde insanlar; tuttuklarını bırakmadan ve başarısız denemelerden edindikleri tecrübeler sayesinde mutlaka başarıya ulaşırlar. Girişimcilik ruhunun bireylerle beraber devlette de aktif halde olması demokrasiyi derinleştirir ve ekonomik kalkınmayı hızlandırır.” (Türkoğlu'dan aktaran Demirel, 2003:123).

1.15 Sağlık Sektöründe Girişimcilik

Sağlık alanında girişimcilik çok çeşitli açılardan gerçekleştirilebilir. Günümüzde büyük bir sektör haline gelen ilaç endüstrisi çok eski çağlarda

hekimlerin kendi başlarına ürettiği ya da daha önce başka hekimler tarafından üretilenleri iyileştirdikleri karışımlar olarak şekillenmekteydi. Bugün modern tıpta kullanılan cihazların büyük bir kısmı yine geçmişte hekimler tarafından düşünülerek geliştirilmiştir. Bu yaklaşımlar, yeni ürün ve hizmetler üretmek, üretilen bu hizmet ya da ürünlerin hastaların üzerinde denenmesi nedeniyle risk almak, girişimcilik tanımına uymaktadır. Hekimler hastalıkların tedavisi ve önlenmesi yanında birer bilim adamı olarak da davranmış ve buldukları ortamlarda sağlık dışındaki konularda da girişimcilik yapmışlardır. Weber, 1494-1555 yılları arasında yaşamış ve bir madencilik kasabası olan St. Joachimstal, Bohemya'da kasaba hekimliği yapan, burada hem mineral tabanlı tedaviler hazırlayan, hem de çeşitli madenleri tanımlayan GeorgiusAgricola'yı bilgin, hekim, bilim adamı, girişimci ve diplomat olarak nitelendirmiştir (Weber, 2002:292-294).

Eski çağlarda hekimlerin hastalarını tedavi etmeye çalışarak başlattıkları sağlık sektörüne hekimlere yardımcı olmaya çalışan yardımcı sağlık elemanları, cihaz üretimi ile ilgili çeşitli mühendislik alanları, ilaç ve diğer kimyasalların üretimi ile ilgili kimya ve biyoloji alanları katılmıştır. Günümüzde sağlıkla uzaktan yakından ilişkili tüm alanlar profesyonel branşlara dönüşmektedir. Sağlık ile ilgili işletmelerin yönetimi bile artık hekimler yerine bu işte uzmanlaşan sağlık idarecileri tarafından gerçekleştirilmektedir.

Çeşitli alanlarda isteyerek ya da istemeyerek girişimci olmak durumunda kalan hekimler tıp eğitimini aldıkları tıp fakültelerinde girişimcilik ile ilgili hiçbir eğitim almamaktadırlar. Tıp fakültesinden mezun olan hekimler tıbbi işletmecilik ile ilgili hiçbir şey öğrenmemektedirler. Çalışanları tutmayı ve yönetmeyi, satıcılar ve tedarikçiler ile anlaşmalar yapmayı, yüksek düzeyde rekabetçi ve düzenli bir iş sektöründe başarılı bir tıp uygulaması gerçekleştirmeyi kendi başlarına öğrenmeleri gerekmektedir (Newswire, 2011). Her geçen gün daha fazla sayıda hekim kendi hastanesine, cerrahi merkezine ya da tanı merkezine sahip olmaktadır. Çoğu hekim kendi yönlendirilmiş sağlık hizmet planlarını başlatmaktadır. Bazıları da kendi tıbbi ürünlerini ya da hizmetlerini tasarlamakta ve bunları piyasaya sürmektedir (Nominate a Doc-Entrepreneur, 2009).

Günümüzde sağlık sektöründe maliyetler artmaktadır. Alıcılar daha seçicidir. Artık kalite tanrı vergisi olarak kabul edilmemektedir ve kötü hizmet gittikçe daha az tolere edilmektedir. Müşteriler bilgiye daha fazla ulaşabilmektedir. Tamamlayıcı tıp genişlemeye devam etmektedir. Geliştirilmiş, belgelenmiş, yüksek kaliteli, maliyet

etkin hizmetlere erişim için baskı artmaktadır. Müşteriler artık herşeyi istemektedirler. Hastaneler ve hekimler artık toplumun en güvenilir üyeleri arasında yer almamaktadırlar. Hastalar hizmet sağlayıcılar ile kişisel temas kuramamanın hüsrânını yaşamaktadırlar. Sigortasızların sayısı artmaya devam etmektedir. Genetik, farmasötik ve teknolojik araştırmaların sonuçları belirsiz bir gelecek sunmaktadır. İşte böyle bir çevrede sağlık hizmeti sağlayıcılarının toplumun ihtiyaçlarını belirleyip buna uygun yapılanmaya gitmesi ve gerektiğinde bazı hizmetleri kısırken bazı yeni ek hizmetler sunmaları gerekmektedir. Sağlık hizmetleri büyük ve büyümeye devam eden bir piyasa fırsatı sunmaktadır ve girişimciler açıkça sağlık hizmetlerine ilgi duymaktadırlar. Girişimciler değişim odaklıdır. Eski sağlık hizmetleri ortamını korumaya yönelik yatırım yapan bireyler değişimi stres, hayal kırıklığı, karmaşa ve korku kaynağı olarak algılamakta, girişimciler aksaklıkları yeni rekabet fırsatlarına açılan kapılar olarak algılamakta (O'connor ve Fiol, 2002:18-23).

Kamuda çalışmayan, muayenehane sahibi hekimler özel hastanelerin kadrolu çalışanları değildirler yada ekonomik olarak hastane ile ilişkili değildirler. Yani bu hastanelerden maaş almazlar ve hastane ile finansal ilişkileri yoktur. Bu hekimler hastanelerle bağımsız yüklenicilerdir. Bu hekimler hastalarının klinik özellikleri nedeniyle hastalarını hastaneye yatırır ve hastane kaynaklarının kullanımını düzenlerler. Hekimler hastaneyi genellikle atölyeleri gibi görürler. Hastane, hekimlerin hastalarını tedavi ettikleri öncelikli yer değildir. Hastaneye yatırılan hastaların tedavisi, çoğu hekimin toplam hasta etkileşiminin çok küçük bir parçasıdır. Anesteziyoloji, acil tıp, patoloji gibi uygulamaları aslen hastanede gerçekleşen uzmanlıklar dışında hekimlerin neredeyse tamamı muayenehanelerindeki uygulamalarına odaklanırlar (Darr, 2005:33-35).

Türk Sağlık Sektörü'nün Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki payı her geçen yıl artmaktadır. 2012 verilerine göre Sektörün %4,4'ü kamuya, %1.7'si ise özel sektöre ait olmak üzere GSMH'dan aldığı pay %6.1'e yükselmiştir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) sağlık sektörüne en büyük finansmanı sağlamaktadır ve yıllık toplam tedavi harcamaları 2011 yılında 20 milyar TL'ye ulaşmıştır. SGK'ya sunulan hizmetler içinde özel sektör %35 büyüklüğe sahiptir. Türkiye'de 1.500'e yakın hastane faaliyet göstermektedir ve bunların içinde özel hastanelerin sayısı 500'ü bulmaktadır. Sektörde toplam yatak sayısı 205.000 civarındadır ve bunun 28.000 kadarı özel hastanelere aittir. Sektörde SGK'ya hizmet sunan 2.000'e yakın özel

kurum ve kuruluş bulunmaktadır. Özel hastanelerin sektör içindeki payı, 2011 yılında %30'un üzerine çıkmıştır. Sektördeki toplam sağlık çalışanı sayısı 700.000 civarındadır. Özel sektörde yaklaşık 200.000 kişi istihdam edilmektedir ve bunun 21.000'i doktordur. Türkiye'de bulunan toplam 124 bin hekimin yaklaşık 24 bini özel sektörde görev yapmaktadır. Hemşire sayısı 115.000 kadardır. Türkiye'de sağlık sektörü en hızlı gelişme ivmesine sahip sektörlerden biridir. Son beş yıl içindeki büyüme trendiyle sektör, enerji ve telekomla birlikte en fazla yatırım çeken ilk üç sektörden biridir. Tedavi giderlerinin ABD ve Avrupa'nın altında olması Türkiye'yi sağlık çözümlerinin gözde ülkelerinden biri haline getirmiş, dolayısıyla yurtdışı sermaye gruplarının Türkiye'de sağlık yatırımlarına olan ilgisi artmıştır. Gelecekte çevre ülkelerdeki Türk hastane sayısında da artış öngörülmektedir. Birçok şirket yatırım projeleri için bölge ülkelerde altyapı çalışmalarına başlamış durumdadır. Türkiye, sağlık turizminde çok ciddi bir potansiyel taşımaktadır ve 2011 yılında 100.000'lerle ifade edilebilen sayıda insan Türkiye'ye tedavi için gelmiştir. Ağız ve diş sağlığı, göz, ortopedi ve kalp ameliyatları için hastalar Ortadoğu'dan, Afrika'dan, Orta Asya'dan hatta Avrupa'dan Türkiye'ye hizmet almaya gelmektedir. Sağlıkta en çok turist alan şehirler arasında İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Adana ve Bursa öne çıkmaktadır. "Medikal turizm, termal turizm, yaşlı ve engelli turizmi ile Türkiye, sağlık turizminde dünyada ilk 10 ülke arasında gösterilmektedir. Özellikle termal turizm konusunda oldukça avantajlı bir ülke olan Türkiye'nin önümüzdeki dönemde sağlık turizminde ilk beş ülkeden biri olması öngörülmektedir." İlaç sektöründe yıllık Ar-Ge yatırımı 65.000.000 \$ civarında olan Türkiye, bölgenin en büyük, Avrupa'nın 6'ncı ve dünyanın 14'üncü büyük ilaç sektörüne sahiptir. Artan ve yaşlanan nüfusu nedeni ile Türkiye'nin sağlık alanındaki ihtiyaç ve talepleri sürekli artmaktadır (Sağlık Sektörüne Bakış, 2012).

Sağlık Sektörünün Güçlü Tarafları:

1. Özel sektöre yönelik yatırımlara devam edilmesi,
2. Referans hastanelerinin çoğunda çağdaş teknolojik donanımın yeterli düzeyde olması,
3. Türk toplumunun hastalıklarının tedavisi için tıp merkezlerine gitme alışkanlığını kazanması,
4. Özel sağlık sigortalarının artması ve bu alanın gelişim potansiyeli taşıması,
5. İletişim ve bilişim teknolojisinde önemli gelişmeler sağlanması,

6. Genç nüfus işgücünün, finansman ve insan kaynakları açısından avantaj taşıması.
7. Sağlık Sektörünün Zayıf Tarafları:
8. Sağlık hizmetleri için genel bütçeden sınırlı pay ayrılması,
9. SGK hastalarının bir kısım hastanelerde yük yaratması,
10. Hekim dışındaki kalifiye sağlık personelinin yetersizliği,
11. İstihdamdaki yaygın kayıt dışılık,
12. Sosyal güvenlik primlerinin tahsilinde yaşanan aksaklıklar,
13. Denetim eksikliği sonucunda, sosyal güvenlik sisteminde oluşan açıklar,
14. Halkın gelir düzeyinin düşük olması,
15. Tıp fakültesinin öğrencilerin eğitim tercihi olmaktan uzaklaşmaya başlaması,
16. İlaç, sağlık malzemesi ve teknik donanımda büyük oranda dışa bağımlı olunması (Sağlık Sektörüne Bakış, 2012).

1.16 Tıpta Bölüm ve Branşlar

Hekimlik, pratisyenlik ve uzmanlık dönemleri olmak üzere iki dönemdir. Tıp fakültesinden mezun olan hekim pratisyen hekimdir. Tıpta uzmanlık sınavı ile ve doktora başvuruları ile çeşitli bölümlerin altındaki branşlarda uzmanlık ve doktora eğitimi alan hekimler kendi tercihlerine göre akademisyen olabilirler. Tıpta bulunan çeşitli uzmanlık alanları Temel Tıp Bilimleri, Dahili Tıp Bilimleri ve Cerrahi Tıp Bilimleri bölümleri altında toplanmaktadır.

1.16.1 Temel Tıp Bilimleri Bölümü

Temel Tıp Bilimleri Bölümünün altındaki branşlar tıp fakültesinde tıbbın temeli olan normal yapı ve işleyişi öğrencilere anlatan, temel tıp derslerinin eğitimini veren branşlardır. Bu branşlar aşağıda özetlenmektedir.

1.16.1.1 Anatomi

İnsan vücudunun normal yapısını inceleyen ve bu konuda araştırma yapan branştır.

1.16.1.2 Tıbbi histoloji ve embriyoloji

İnsan dokularının ve organlarının mikroskobik yapılarını ve embriyonik gelişimlerini inceleyen ve bu konuda araştırma yapan branştır.

1.16.1.3 Fizyoloji

İnsan vücudunun işleyişini inceleyen ve bu konuda araştırma yapan branştır.

1.16.1.4 Biyofizik

Biyofizik, biyoloji ile fizik arasında disiplinler arası bir bilimdir. Biyofiziğin konusu, canlı sistemlerdeki tüm süreçlerin altında yatan fiziksel prensiplerdir (Glaser, 2012):1.

1.16.1.5 Tıbbi mikrobiyoloji

İnsanlarda hastalık oluşturan virüsleri, bakterileri, mantarları ve parazitleri inceleyen bilim dalıdır (Murray vd., 2008):3.

1.16.1.6 Tıbbi Biyokimya

İnsan vücudundaki kimyasal süreçleri inceleyen bilim dalıdır.

1.16.1.7 Tıbbi Biyoloji

İnsan vücudundaki hücrelerin işleyişlerini inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2 Dahili Tıp Bilimleri Bölümü

Bu bölümün altında insan vücudunun cerrahi dışı uygulamalarla tedavi edilebilen rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalları bulunmaktadır.

1.16.2.1 Adli tıp

İnsan vücudunda ölümden sonra nedene bağlı olarak ortaya çıkan değişiklikleri inceleyen ve ölüm nedenini ortaya koymaya çalışan bilim dalıdır.

1.16.2.2 Aile hekimliği

Genel tıbbi hizmet veren ve bu konuda eğitim veren bilim dalıdır.

1.16.2.3 Çocuk sağlığı ve hastalıkları

On sekiz yaşından küçük bireylerde ortaya çıkan her türlü dahili rahatsızlığı inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.4 Çocuk ruh-ergen sağlığı ve hastalıkları

On sekiz yaşından küçük bireylerin psikolojik sağlık durumlarını ve rahatsızlıklarını inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.5 Deri ve zührevi hastalıklar

Cilt ile ilgili rahatsızlıkları inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.6 Endokrinoloji ve metabolizma

İnsan vücudunun işleyişini düzenleyen hormonlar ile ilgili rahatsızlıkları ve metabolizma ile ilgili rahatsızlıkları inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.7 Enfeksiyon hastalıkları ve klinik mikrobiyoloji

İnsan vücudunda enfeksiyon ajanları nedeniyle ortaya çıkan rahatsızlıkları ve etkenlerini inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.8 Fiziksel tıp ve rehabilitasyon

İnsan kas ve iskelet sistemi ile ilgili rahatsızlıkları çeşitli egzersiz ve hareketler ile tedavi etmeyi amaçlayan bilim dalıdır.

1.16.2.9 Gastroenteroloji

İnsanın sindirim sistemi ile ilgili dahili rahatsızlıkları inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.10 Geriatri

Yaşlanma ve yaşlanma nedeniyle ortaya çıkan rahatsızlıkları inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.11 Göğüs hastalıkları

İnsanın solunum sistemi ile ilgili dahili rahatsızlıkları inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.12 Halk sağlığı

Çevrenin insanda oluşturduğu rahatsızlıkları ve önlemek için gereken önlemleri inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.13 Hematoloji

İnsanın kan ile ilgili rahatsızlıklarını inceleyen bilim dalıdır.

1.16.2.14 İç hastalıkları

Genel dahili rahatsızlıklar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.15 İmmünoloji ve allerji hastalıkları

Bağışıklık sistemi ve allerji ile ilgili rahatsızlıklarla ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.16 Kardiyoloji

Kalp ile ilgili dahili rahatsızlıklar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.17 Nefroloji

Böbrek rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.18 Nöroloji

Sinir sisteminin dahili rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.19 Nükleer tıp

Radyoaktif maddeler ve ultrasonografi kullanarak tanıya yönelik görüntüleme yapan bilim dalıdır.

1.16.2.20 Radyasyon onkolojisi

Kanser tedavisinde radyasyonu kullanan bilim dalıdır.

1.16.2.21 Radyoloji

Ultrasonografi, tomografi, röntgen ve manyetik rezonans yöntemleri ile tanıya yönelik görüntüleme yapan bilim dalıdır.

1.16.2.22 Romatoloji

Romatizmal rahatsızlıklar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.23 Ruh sağlığı ve hastalıkları

Psikiyatrik sağlık ve rahatsızlıklar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.24 Sualtı hekimliği ve hiperbarik tıp

Dalmaya bağlı rahatsızlıklar ve basınçlı oksijen uygulama yoluyla çeşitli rahatsızlıkların tedavisi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.25 Spor hekimliği

Sporcu sağlığı ve rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.26 Tıbbi ekoloji ve hidroklimatoloji

Çamur, kaplıca gibi doğal tedavi edici kaynaklar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.27 Tıbbi farmakoloji

İnsan rahatsızlıklarında tedavi edici kimyasallar ve ilaçlar ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.28 Tıbbi genetik

Kalıtsal hastalıkların tanımlanması ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.2.29 Tıbbi onkoloji

Kanser tedavisi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3. Cerrahi Tıp Bilimleri Bölümü

Bu bölümde cerrahi yolla tedavi edilebilecek rahatsızlıklarla ilgili bilim dalları bulunmaktadır.

1.16.3.1 Acil tıp

Hemen tedavi edilmediği takdirde hayati önemi bulunan rahatsızlıkların tanı ve tedavisi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.2 Anesteziyoloji ve reanimasyon

Anestezinin uygulanması, ağrının giderilmesi ve yeniden canlandırma ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.3 Beyin ve sinir cerrahisi

Sinir sisteminin cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.4 Çocuk cerrahisi

On sekiz yaşından küçük bireylerin cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.5 Genel cerrahi

Cerrahi yolla düzeltilebilecek genel rahatsızlıklarla ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.6 Göğüs cerrahisi

Göğüs boşluğunun cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.7 Göz hastalıkları

Göz ile ilgili her türlü rahatsızlığın tedavisi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.8 Kadın hastalıkları ve doğum

Kadın üreme organları ile ilgili dahili ve cerrahi rahatsızlıklarla ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.9 Kalp-damar cerrahisi

Dolaşım sisteminin cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.10 Kulak-burun-boğaz

Kulak, burun ve boğazı ilgilendiren cerrahi rahatsızlıkların tedavisi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.11 Ortopedi ve travmatoloji

Kas ve iskelet sisteminin cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.12 Patoloji

Hastalıkların tanısını, cerrahi yolla alınan numuneler üzerinde mikroskopik olarak yapan bilim dalıdır.

1.16.3.13 Plastik ve rekonstrüktif cerrahi

Doğal ya da çeşitli nedenlerle ortaya çıkan şekil bozukluklarının düzeltilmesi ile ilgili bilim dalıdır.

1.16.3.14 Üroloji

Boşaltım sisteminin cerrahi rahatsızlıkları ile ilgili bilim dalıdır.

İKİNCİ BÖLÜM

HEKİMLERDE GİRİŞİMCİLİK RUHUNUN ÇEŞİTLİ BRANŞLAR AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI: ANKARA'DA BİR UYGULAMA

2.1 Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı çeşitli branşlarda çeşitli unvanlara sahip hekimlerin girişimcilik özelliklerini ortaya çıkarmak ve hekimlerin girişimcilik özelliklerinin, seçilen branş, yaş ve cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini incelemektir. Bu çalışmada aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H1: Araştırmaya katılan hekimlerde cinsiyetler açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

H2: Araştırmaya katılan hekimlerde bölümler açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

H3: Araştırmaya katılan hekimlerde herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

H4: Araştırmaya katılan hekimlerde çalışılan kurum statüsü açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

H5: Araştırmaya katılan hekimlerde yaş açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

H6: Araştırmaya katılan hekimlerde unvan açısından girişimcilik özellikleri arasında fark yoktur.

Araştırmanın evreni Ankara'da çalışmakta olan hekimlerdir. Örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında aşağıda sunulmakta olan formül kullanılmıştır.

$$n = \frac{t^2 pq}{d^2} \quad \text{(Denklem 2.1)}$$

Bu formülde n örnekleme alınacak birey sayısını; p incelenen olayın görülüş sıklığını (gerçekleşme olasılığı); q incelenen olayın görülmeyiş sıklığını (gerçekleşmeme olasılığı); t belirli bir anlamlılık düzeyinde t tablosuna göre bulunan teorik değeri; d olayın görülüş sıklığına göre kabul edilen \pm örnekleme hatasını

temsil etmektedir. Bu formüle göre $p=0,20$; $q=0,80$; $t=1,96$ ($\alpha=0.05$ 'de ∞ serbestlik derecesinde teorik t değeri); $d=0,075$ ($\pm \%7,5$ örnekleme hatası) kabul ederek 109,2722 anket gerektiği saptanmıştır.

$$n = (1,96)^2 \times (0,20 \times 0,80) / (0,075)^2 = 109,2722 \quad \text{(Denklem 2.2)}$$

Ankara'da çalışmakta olan rastgele seçilmiş 500 hekime hazırlanan ölçekler Aralık 2013 tarihinden itibaren elektronik posta yolu ile ulaştırılmıştır. Mayıs 2014'te 110 ölçek formu elde edilmiştir.

Araştırmanın amaçlarını gerçekleştirmek amacıyla daha önce gerçekleştirilen çalışmalar dikkate alınmış ve araştırmada veri toplama aracı olarak Dündar ve Ağca (Dündar ve Ağca, 2007:121-142) tarafından kullanılmış olan anket formu kullanılmıştır. Güvenirliliği ve geçerliliği bir çok çalışmada test edilmiş olan bu anketin, daha çok Kuzey Amerika ve Batı Avrupa literatüründe yer aldığı görülmektedir (Koh, 1996:12-25). Dündar, söz konusu anketin orijinalinin anketin sahibi olan Koh ile doğrudan iletişim kurularak elde edildiğini ve Türkçe'ye çevrildiğini ve anket formundaki ifadelerin anlaşılabilirliği ile ilgili olarak 90 öğrenci üzerinde pilot çalışma yapıldığını ve ölçeğin geçerliliğinin ve güvenirliliğinin sağlandığını bildirmiştir (Dündar ve Ağca, 2007:121-142). Araştırma konusunun nitel özelliğinden dolayı, pozitif yönlü yargıya ve algılamaya dayalı ifadelerden oluşan soru formu seçilmiştir. Cevap formu olarak da 5-li likert tipi tutum ölçeği seçilmiştir.

Ek-1'de görülen anket formu, iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım, araştırmanın kontrol değişkenlerinin yer aldığı 7 soruluk kısımdır. Bu kısımda araştırmaya katılan hekimlerin branşı, akademik unvanı, doğum yılı, cinsiyeti, şu anda muayenehanesinin olup olmadığı, hiç muayenehanesi olup olmadığı ve çalıştığı kuruluşun statüsüne ilişkin sorular yer almaktadır. İkinci kısım, girişimcilik modellerinde yer verilen girişimcilerin altı psikolojik özelliğini ölçmeye yönelik 36 ifadeden oluşmaktadır. Bu kısımda yer alan ifadelerin yedisi "içsel kontrol odağı" özelliğini, altısı "başarı gereksinimi" özelliğini, altısı "risk alma" eğilimini, altısı "belirsizlik toleransı" özelliğini, beşi, "yenilikçilik" özelliğini ve altısı da girişimcilerin "kendine güven" özelliklerini ölçmektedir. Bu kısımda oluşturulan sorular; Kuzey Amerika ve Batı Avrupa literatüründe yer alan girişimcilik modellerine bağlı olarak geliştirilen girişimsel özellikleri ölçmeye yönelik

ölçeklerden (entrepreneurial self-assessment scale) ve Koh (Koh, 1996:12-25) tarafından oluşturulan ölçeği kullanan ölçek (Kutanis'ten aktaran Dündar ve Ağca, 2007:121-142) temel alınarak hazırlanmıştır. Anket tarafından sorgulanan özellikler ve bu özellikleri sorgulayan ifade numaraları aşağıdadır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142):

1. Kontrol Odağı Boyutu (1, 7, 19, 22, 25, 31, 36. soruları)
2. Başarı Gereksinimi Boyutu (2, 8, 13, 14, 26, 32. soruları)
3. Risk Alma Boyutu (3, 9, 15, 21, 27, 33. soruları)
4. Belirsizlik Toleransı Boyutu (4, 10, 16, 20, 28, 35. soruları)
5. Kendine Güven Boyutu (5, 11, 17, 23, 29, 34. soruları)
6. Yenilikçilik Boyutu (6, 12, 18, 24, 30. soruları)

Geri dönen anket formlarındaki cevaplar kodlanarak “SPSS (Statistical Package for Social Sciences-Sosyal Bilimler İçin İstatistik Paketi) For Windows 17,0. Sürümü” ile analiz edilmiştir. Anket ile toplanan veriler puanlandığı için parametrik veridir ve parametrik testler kullanılmıştır. İki grup arasında karşılaştırma yapıldığı zaman Student-t testi, ikiden fazla grup arasında karşılaştırma yapıldığı zaman ANOVA ve Tukey testleri kullanılmıştır. Bir araştırmada kullanılan ölçeklerin anlamlı sonuçlar vermesi için, kullanılan ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik boyutlarının araştırılması gereklidir. Bunun için Cronbach’ Alpha (Cronbach, 1951:297-334) katsayısı kullanılmıştır. Alpha değeri 0,00 ile 0,40 arası ise ölçek güvenilir değildir. 0,40 ile 0,60 arasında ise ölçeğin güvenilirliği düşüktür. 0,60 ile 0,80 arasında ise ölçek oldukça güvenilirdir. 0,80 ile 1,00 arasında ise yüksek derecede güvenilirlik söz konusudur (Kalaycı, 2006:405). Bu araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbach’ Alpha katsayısı 0,683 ve standardize edilmiş Alpha değeri 0,689 bulunmuştur ve bu durum ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Item-Total korelasyon matrisinde anketin 4. sorusu için Düzeltilmiş Item-Total korelasyon değerinin -0,08 olduğu ve bu sorunun silinmesi durumunda Alpha değerinin 0,691 olacağı yani artacağı tespit edilmiştir. Bu değerler bu sorunun güvenilirliği azaltan bir soru olduğu ve ankette çıkarılabileceği anlamına gelmektedir.

Hekimlerin girişimcilikle ilgili 36 ifadeye verdikleri cevapların değerlendirilmesinde olumlu ifadeler; 1:kesinlikle katılmıyorum, 2:katılmıyorum, 3:kararsızım, 4: katılıyorum, 5: kesinlikle katılıyorum, olumsuz ifadeler; 5:kesinlikle katılmıyorum, 4:katılmıyorum, 3:kararsızım, 2: katılıyorum, 1:kesinlikle katılıyorum, rakamsal

değerleri ile değerlendirilmiştir. Bu düzenlemenin sonucunda hekimlerin 36 soruya verdikleri cevapların ortalaması 1'e yaklaştıkça girişimcilik özelliği azalmakta, 5'e yaklaştıkça girişimcilik özelliği artmaktadır.

Araştırmaya, toplam 110 hekim katılmıştır. Branşların çoğunda ölçüğü dolduran hekim sayısının çok az olması nedeniyle sınıflandırmanın Pratisyen, Temel Tıp Bilimleri, Dahili Tıp Bilimleri ve Cerrahi Tıp Bilimleri olmak üzere dört bölüm altında yapılması daha uygun bulunmuştur. Bu hekimlerin bölüm ve branşlara göre dağılımları Tablo 2.1'de sunulmaktadır.

Tablo 2.1 Hekimlerin bölüm ve branşlara göre dağılımı

	BÖLÜMLER							
	PRATİSYEN	n	TEMEL TIP BİLİMLERİ	n	DAHİLİ TIP BİLİMLERİ	n	CERRAHİ TIP BİLİMLERİ	n
BRANŞLAR	PRATİSYEN	7	ANATOMİ	9	ADLİ TIP	1	ACIL TIP	4
			BIYOKİMYA	12	AİLE HEKİMLİĞİ	1	GENEL CERRAHİ	1
			FİZYOLOJİ	9	ÇOCUK PSİKIYATRİSİ	1	KADIN HASTALIKLARI VE DOĞUM	13
			MİKROBİYOLOJİ	5	FARMAKOLOJİ	5	KBB	1
			TIBBİ BİYOLOJİ	3	GASTROENTEROLOJİ	1	ÜROLOJİ	4
			TIBBİ HİSTOLOJİ VE EMBRİYOLOJİ	10	GÖĞÜS HASTALIKLARI	1		
					HALK SAĞLIĞI	12		
					İMMÜNOLOJİ	1		
					NÖROLOJİ	1		
					NÜKLEER TIP	2		
					PEDİATRİK HEMATOLOJİ	1		
					PEDİATRİK KARDİYOLOJİ	1		
					PSİKIYATRİ	1		
					RADYOLOJİ	2		
				SPOR HEKİMLİĞİ	1			
TOPLAM	7		48		32		23	

Tablo 2.1'den anlaşıldığı gibi, çalışmaya 7 pratisyen hekim, Temel Tıp Bilimlerinden toplam 6 branşta 48 hekim, Dahili Tıp Bilimlerinden toplam 15 branşta 32 hekim ve Cerrahi Tıp Bilimlerinden toplam 5 branşta 23 hekim katılmıştır. Çalışmaya katılan toplam hekim sayısı 110'dur.

Çalışmaya katılan hekimlerin demografik verilerinin bölümlere göre dağılımı tablo 2.2'de sunulmaktadır.

Tablo 2.2 Hekimlerin demografik verilerinin bölümlere göre dağılımları

	UNVAN					YAŞ					CİNSİYET		MUAYENEHANE		KURULUŞ STATÜSÜ		
	PRATİSYEN	UZMANLIK ÖĞRENCİSİ	UZMAN	YARDIMCI DOÇENT	DOÇENT	PROFESÖR	24-29	30-39	40-49	50-59	60-69	ERKEK	BAYAN	İŞLETMEYEN	İŞLETEN	KAMU	ÖZEL
PRATİSYEN	7	0	0	0	0	0	0	3	4	0	0	4	3	5	2	6	1
TEMEL TIP BİLİMLERİ	0	14	10	3	11	10	9	18	15	5	1	20	28	44	4	46	2
DAHİLİ TIP BİLİMLERİ	0	9	8	3	7	5	8	8	13	2	1	19	13	29	3	27	5
CERRAHI TIP BİLİMLERİ	0	4	9	6	4	0	1	15	7	0	0	17	6	12	11	20	3

Tablo 2.2'den anlaşıldığı gibi, çalışmaya katılan 7 pratisyen hekimden çoğunluğu 40-49 yaş aralığındadır, erkektir, muayenehane işletmemiştir ve kamuda çalışmaktadır. Temel Tıp Bilimleri hekimlerinden çalışmaya katılan 48 hekimin çoğunluğu uzmanlık öğrencisidir, 30-39 yaş aralığındadır, bayandır, muayenehane işletmemiştir ve kamuda çalışmaktadır. Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinden çalışmaya katılan 32 hekimin çoğunluğu uzmanlık öğrencisidir, 40-49 yaş aralığındadır, erkektir, muayenehane işletmemiştir ve kamuda çalışmaktadır. Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinden çalışmaya katılan 23 hekimin çoğunluğu uzmandır, 30-39 yaş aralığındadır, erkektir, muayenehane işletmemiştir ve kamuda çalışmaktadır.

2.2 Bulgular

Bu araştırmada tüm hekimlerin girişimcilik özelliği ve girişimcilik özelliğini belirleyen 6 faktöre ilişkin ortalamalar ve standart sapmalar Tablo 2.3'de verilmiştir.

Tablo 2.3 Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri puanlarının ortalamaları ve standart sapmaları

ARAŞTIRMAYA KATILAN TÜM HEKİMLER		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
GENEL	Ortalama	3,3662	3,7898	3,6439	2,9664	2,3227	3,6976	3,7600
	Standart Sapma	0,32801	0,50497	0,45123	0,57769	0,46022	0,57962	0,52435

Tablo 2.3'ten anlaşıldığı gibi, çalışmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik puanı ortalaması 3,3662 bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliğine ilişkin değerlendirmede olumlu tarafta yer almaktadır. Girişimcilik özelliklerinden kontrol odağı boyutu 3,7898 ortalama ile hekimlerin en iyi olduğu özelliktir. Hekimlerin, girişimcinin özelliklerinden biri olan belirsizliği tolere etme ortalaması 2,3227'dir. Bu özellik hekimlerin ortalaması en düşük olan özelliğidir. Hekimlerin makul risk alma özelliği ortalaması da 2,9664'tür. Bu ortalamalar, çalışmaya katılan genel hekim popülasyonunun belirsizliğin olduğu ve risk almak gereken durumlarda iyi bir girişimcinin göstermesi gereken davranış biçimini gösteremeyeceklerini veya kararsız kalacaklarını, risk alamayacaklarını düşündüklerini göstermektedir. Diğer girişimcilik özelliklerine ilişkin ortalamalar 3'ün üzerinde olduğu için hekimlerde girişimciye ilişkin bu özelliklerin bulunduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin bölüm bakımından karşılaştırması Tablo 2.4'te sunulmaktadır.

Tablo 2.4 Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin ve faktörlerinin bölüm bakımından karşılaştırması

BÖLÜM		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
PRATİSYEN (n=7)	Ortalama	3,5119	3,8163	3,9762	2,9524	2,3571	4,0952	3,8857
	Standart Sapma	0,37504	0,59313	0,29547	0,68526	0,37796	0,56811	0,42984
TEMEL TIP BİLİMLERİ (n=48)	Ortalama	3,3396	3,7475	3,5937	2,9090	2,3451	3,7028	3,7167
	Standart Sapma	0,31259	0,42250	0,41813	0,56375	0,40590	0,57418	0,53419
DAHİLİ TIP BİLİMLERİ (n=32)	Ortalama	3,3299	3,8482	3,5521	2,9635	2,2448	3,5833	3,7625
	Standart Sapma	0,35156	0,60927	0,47789	0,61890	0,55839	0,54213	0,50657
CERRAHİ TIP BİLİMLERİ (n=23)	Ortalama	3,4281	3,7888	3,7754	3,0942	2,3739	3,7246	3,8087
	Standart Sapma	0,31238	0,50392	0,46766	0,53140	0,45393	0,62282	0,57360
İSTATİSTİKSEL ANALİZLER	ANOVA	0,410	0,857	0,051	0,664	0,721	0,205	0,823

Tablo 2.4 incelediğinde aşağıdaki özellikler ortaya konmaktadır:

Pratisyen hekimlerin genel girişimcilik özelliklerine ve faktörlere göre puan ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 2.4'te sunulmuştur. Pratisyen hekimlerin girişimcilik puanı ortalaması 3,5119 bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliğine ilişkin değerlendirmede olumlu tarafta yer almaktadır. Girişimcilik özelliklerinden kendine güven boyutu 4,0952 ortalama ile pratisyen hekimlerin en iyi olduğu özelliktir. Pratisyen hekimlerin girişimci olmada en iyi yönleri kendine güvendir. Pratisyen hekimlerin belirsizliği tolere etme ortalaması 2,3571'dir. Bu özellik pratisyen hekimlerin ortalaması en düşük olan özelliğidir. Pratisyen hekimlerin makul risk alma özelliği ortalaması da 2,9524'tür. Bu ortalamalar, ankete katılan pratisyen hekim popülasyonunun belirsizliğin olduğu ve risk almak gereken durumlarda iyi bir girişimcinin göstermesi gereken davranış biçimini gösteremeyeceklerini veya kararsız kalacaklarını, risk alamayacaklarını düşündüklerini göstermektedir. Diğer girişimcilik özelliklerine ilişkin ortalamalar

üçün üzerinde olduğu için pratisyen hekimlerde girişimciye ilişkin bu özelliklerin bulunduğu söylenebilir.

Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin genel girişimcilik özelliklerine ve faktörlere göre puan ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 2.4'te sunulmuştur. Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik puanı ortalaması 3,3396 bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliğine ilişkin değerlendirmede olumlu tarafta yer almaktadır. Girişimcilik özelliklerinden kontrol odağı boyutu 3,7475 ortalama ile Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin en iyi olduğu özelliktir. Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimci olmada en iyi yönleri kontrol odağıdır. Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin belirsizliği tolere etme ortalaması 2,3451'dir. Bu özellik Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin ortalaması en düşük olan özelliğidir. Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin makul risk alma özelliği ortalaması da 2,9090'dır. Bu ortalamalar, ankete katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun belirsizliğin olduğu ve risk almak gereken durumlarda iyi bir girişimcinin göstermesi gereken davranış biçimini gösteremeyeceklerini veya kararsız kalacaklarını, risk alamayacaklarını düşündüklerini göstermektedir. Diğer girişimcilik özelliklerine ilişkin ortalamalar için üzerinde olduğu için Temel Tıp Bölümleri hekimlerinde girişimciye ilişkin bu özelliklerin bulunduğu söylenebilir.

Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin genel girişimcilik özelliklerine ve faktörlere göre puan ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 2.4'te sunulmuştur. Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik puanı ortalaması 3,3299 bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliğine ilişkin değerlendirmede olumlu tarafta yer almaktadır. Girişimcilik özelliklerinden kontrol odağı boyutu 3,8482 ortalama ile Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin en iyi olduğu özelliktir. Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimci olmada en iyi yönleri kontrol odağıdır. Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin belirsizliği tolere etme ortalaması 2,2448'dir. Bu özellik Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin ortalaması en düşük olan özelliğidir. Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin makul risk alma özelliği ortalaması da 2,9635'tir. Bu ortalamalar, ankete katılan Dahili Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun belirsizliğin olduğu ve risk almak gereken durumlarda iyi bir girişimcinin göstermesi gereken davranış biçimini gösteremeyeceklerini veya kararsız kalacaklarını, risk alamayacaklarını düşündüklerini göstermektedir. Diğer girişimcilik özelliklerine ilişkin ortalamalar için üzerinde olduğu için Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinde girişimciye ilişkin bu özelliklerin bulunduğu söylenebilir.

Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin genel girişimcilik özelliklerine ve faktörlere göre puan ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 2.4'te sunulmaktadır. Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik puanı ortalaması 3,4281 bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliğine ilişkin değerlendirmede olumlu tarafta yer almaktadır. Girişimcilik özelliklerinden yenilikçilik boyutu 3,8087 ortalama ile Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin en iyi olduğu özelliktir. Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimci olmada en iyi yönleri yenilikçiliktir. Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin belirsizliği tolere etme ortalaması 2,3739'dir. Bu özellik Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin ortalaması en düşük olan özelliğidir. Bu ortalamalar, çalışmaya katılan Cerrahi Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun belirsizliğin olduğu durumlarda iyi bir girişimcinin göstermesi gereken davranış biçimini gösteremeyeceklerini veya kararsız kalacaklarını düşündüklerini göstermektedir. Diğer girişimcilik özelliklerine ilişkin ortalamalar için üzerinde olduğu için Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinde girişimciye ilişkin bu özelliklerin bulunduğu söylenebilir.

Tablo 2.4'ten anlaşıldığı gibi, araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin bölüm bakımından karşılaştırması one-way ANOVA ve Tukey testleri kullanılarak yapılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak bölüm, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında bölüm bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin unvana göre karşılaştırması Tablo 2.5'te sunulmaktadır.

Tablo 2.5 Girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması

HEKİM/UNVAN		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
PRATİSYEN (n=7)	Ortalama	3,5119	3,8163	3,9762	2,9524	2,3571	4,0952	3,8857
	Standart Sapma	0,37504	0,59313	0,29547	0,68526	0,37796	0,56811	0,42984
UZMANLIK ÖĞRENCİSİ (n=27)	Ortalama	3,2498	3,8201	3,5432	2,9877	2,1914	3,3704	3,5407
	Standart Sapma	0,27347	0,49739	0,34774	0,64703	0,44024	0,56865	0,58868
UZMAN (n=27)	Ortalama	3,4834	3,8201	3,8210	3,1531	2,4000	3,8333	3,8519
	Standart Sapma	0,41041	0,50054	0,50832	0,56827	0,59557	0,60447	0,51618
YARDIMCI DOÇENT (n=12)	Ortalama	3,2351	3,5119	3,3750	2,7222	2,4500	3,6250	3,7167
	Standart Sapma	0,31336	0,58572	0,49810	0,48893	0,48336	0,56909	0,61767
DOÇENT (n=22)	Ortalama	3,3661	3,8117	3,5909	2,8788	2,2576	3,7970	3,8727
	Standart Sapma	0,25960	0,52607	0,45346	0,39233	0,34012	0,54237	0,46821
PROFESÖR (n=15)	Ortalama	3,4020	3,8587	3,6444	2,9222	2,3978	3,7689	3,8000
	Standart Sapma	0,26098	0,38628	0,37197	0,68390	0,37426	0,39490	0,39279
ANOVA p=		0,062	0,533	0,014	0,351	0,453	0,010	0,210
TUKEY p=		Pratisyen x Yardımcı Doçent		0,047	Pratisyen x Uzmanlık öğrencisi		0,030	
		Tukey Uzman x Yardımcı Doçent		0,041	Uzmanlık öğrencisi x Uzman		0,031	

Tablo 2.5'ten anlaşıldığı gibi, çalışmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin unvanları bakımından karşılaştırması one-way ANOVA ve Tukey testi kullanılarak yapılmıştır. Araştırmaya katılan genel hekim popülasyonunda ANOVA testi yapılırken faktör olarak unvan, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Analiz

sonucunda Pratisyenler ile Yardımcı Doçentler arasında ($p=0,047$) ve Uzmanlarla Yardımcı Doçentler arasında ($p=0,041$) başarı gereksinimi açısından, Pratisyenlerle Uzmanlık Öğrencileri arasında ($p=0,030$) ve Uzmanlık Öğrencileri ile Uzmanlar arasında ($p=0,031$) kendine güven açısından istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu görülmektedir. Puan ortalamalarına bakıldığında Pratisyenler ve Uzmanlar, Yardımcı doçentlere göre daha yüksek başarı gereksinimine sahip görünmektedirler. Pratisyenlerin ve Uzmanların kendilerine güven özellikleri Uzmanlık Öğrencilerinden daha yüksek görünmektedir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaşa göre karşılaştırması Tablo 2.6'da sunulmaktadır.

Tablo 2.6 Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından karşılaştırması

YAŞ		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
24-29 (n=18)	Ortalama	3,2713	3,9127	3,5648	3,0926	2,0833	3,3519	3,5667
	SS	0,31234	0,57799	0,34838	0,55490	0,38455	0,57134	0,58636
30-39 (n=44)	Ortalama	3,3724	3,7403	3,6477	2,8932	2,3992	3,7538	3,7909
	SS	0,34083	0,42274	0,41487	0,58290	0,52614	0,56775	0,54038
40-49 (n=39)	Ortalama	3,4045	3,8132	3,6923	3,0085	2,3068	3,7624	3,8359
	SS	0,32480	0,54954	0,50947	0,56964	0,40855	0,57558	0,48530
50-59 (n=7)	Ortalama	3,2523	3,5952	3,4286	2,7619	2,4476	3,7619	3,4857
	SS	0,26871	0,58273	0,55157	0,71270	0,33712	0,53452	0,30237
60-69 (n=2)	Ortalama	3,7361	4,0000	4,0833	3,3333	2,6667	4,0833	4,3000
	SS	0,21606	0,40406	0,35355	0,00000	0,00000	0,35355	0,14142
ANOVA p=		0,246	0,572	0,347	0,491	0,098	0,079	0,111

Tablo 2.6'dan anlaşıldığı gibi, yaş değişkeni onar yıllık gruplara bölünmüştür. Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından karşılaştırması one-way ANOVA ve Tukey testleri kullanılarak yapılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak yaş, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin cinsiyet bakımından karşılaştırması Tablo 2.7'de sunulmaktadır.

Tablo 2.7 Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin ve faktörlerinin cinsiyet bakımından karşılaştırması

CİNSİYET		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
ERKEK (n=60)	Ortalama	3,3859	3,8310	3,5861	2,9917	2,3411	3,7233	3,8258
	Standart Sapma	0,33914	0,55328	0,45565	0,60243	0,50255	0,60333	0,55940
KADIN (n=50)	Ortalama	3,3427	3,7405	3,7133	2,9360	2,3007	3,6667	3,6810
	Standart Sapma	0,31593	0,44056	0,44037	0,55106	0,40761	0,55431	0,47239
Student t-testi p=		0,494	0,352	0,142	0,617	0,648	0,612	0,150

Tablo 2.7'den anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin cinsiyet bakımından karşılaştırması Student t-test kullanılarak yapılmıştır. Student t-testi yapılırken gruplandırma değişkeni olarak cinsiyet, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında cinsiyet bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından karşılaştırması Tablo 2.8'de sunulmaktadır.

Tablo 2.8 Girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından karşılaştırması

HERHANGİ BİR ZAMANDA MUAYENEHANE SAHİBİ OLMA		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
YOK (n=90)	Ortalama	3,3510	3,8159	3,6222	2,9237	2,2756	3,6896	3,7578
	Standart Sapma	0,30305	0,46734	0,41038	0,54971	0,43980	0,56819	0,52215
VAR (n=20)	Ortalama	3,4350	3,6726	3,7417	3,1583	2,5350	3,7333	3,7700
	Standart Sapma	0,42539	0,64971	0,60571	0,67207	0,50105	0,64300	0,54782
Student t-testi p=		0,302	0,253	0,286	0,101	0,022	0,762	0,925

Tablo 2.8'den anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından karşılaştırması Student t-testi kullanılarak yapılmıştır. Student t-testi yapılırken gruplandırma değişkeni olarak muayenehane sahipliği, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan

ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından belirsizliği tolere etme özelliğinde bir fark bulunduğu ($p=0,022$) görülmektedir. Diğer özellikler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($p>0,05$). Tespit edilen anlamlı fark, muayenehane açan hekimlerin belirsizliği tolere etme özelliklerinin daha iyi olduğu ya da belirsizliği tolere etme özellikleri iyi olan hekimlerin muayenehane açtığı yönünde yorumlanabilir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin çalışılan kurumun statüsü bakımından karşılaştırması Tablo 2.9'da sunulmaktadır.

Tablo 2.9 Girişimcilik özelliklerinin çalışılan kurumun statüsü bakımından karşılaştırması

ÇALIŞILAN KURUMUN ÖZELLİĞİ	Girişimcilik Özelliği	Faktörler						
		Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik	
KAMU (n=99)	Ortalama	3,3490	3,7795	3,6246	2,9306	2,3047	3,6993	3,7374
	Standart Sapma	0,30955	0,49845	0,45634	0,57634	0,44181	0,56124	0,52486
ÖZEL (n=11)	Ortalama	3,5216	3,8831	3,8182	3,2879	2,4848	3,6818	3,9636
	Standart Sapma	0,45188	0,57789	0,37605	0,50602	0,60302	0,75812	0,49653
Student t-testi p=		0,098	0,521	0,178	0,051	0,220	0,925	0,176

Tablo 2.9'dan anlaşılacağı gibi, araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özelliklerinin kuruluş statüsü bakımından karşılaştırması Student t-test kullanılarak yapılmıştır. Student t-testi yapılırken gruplandırma değişkeni olarak kuruluş statüsü, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında kuruluş statüsü bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür ($p>0,05$). Bununla birlikte, makul risk alma özelliğinin özel sektörde çalışan hekimlerde daha yüksek olduğu ve aradaki farkın istatistiksel anlamlılığa çok yaklaştığı ($p=0,051$) görülmektedir.

Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin her bir bölümün içinde cinsiyet bakımından karşılaştırması Tablo 2.10'da sunulmaktadır.

Tablo 2.10 Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin her bir bölümün içinde cinsiyet bakımından karşılaştırması

BÖLÜM	CİNSİYET		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
				Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
PRATİSYEN	ERKEK (n=4)	Ortalama	3,4792	3,7857	3,7917	2,9583	2,3333	4	4,05
		Standart Sapma	0,48611	0,7781	0,15957	0,75	0,49065	0,75768	0,41231
	KADIN (n=3)	Ortalama	3,5556	3,8571	4,2222	2,9444	2,3889	4,2222	3,6667
		Standart Sapma	0,25	0,37796	0,25459	0,75154	0,25459	0,25459	0,41633
	Student t-testi p=		0,861	0,891	0,039	0,982	0,867	0,653	0,279
TEMEL TIP	ERKEK (n=20)	Ortalama	3,3237	3,7357	3,5083	2,9083	2,3683	3,6700	3,7275
		Standart Sapma	0,32316	0,45713	0,44088	0,55534	0,40124	0,64445	0,57479
	KADIN (n=28)	Ortalama	3,3510	3,7560	3,6548	2,9095	2,3286	3,7262	3,7089
		Standart Sapma	0,31029	0,40435	0,39786	0,57983	0,41571	0,52941	0,51389
	Student t-testi p=		0,769	0,872	0,236	0,994	0,742	0,742	0,907
DAHİLİ TIP	ERKEK (n=19)	Ortalama	3,4050	4,0301	3,5000	2,9912	2,2632	3,7018	3,9053
		Standart Sapma	0,37313	0,62011	0,50308	0,66776	0,67886	0,53742	0,50933
	KADIN (n=13)	Ortalama	3,2200	3,5824	3,6282	2,9231	2,2179	3,4103	3,5538
		Standart Sapma	0,29739	0,50326	0,44697	0,56362	0,33599	0,52093	0,44086
	Student t-testi p=		0,147	0,039	0,465	0,765	0,826	0,138	0,052
CERRAHI TIP	ERKEK (n=17)	Ortalama	3,4158	3,7311	3,7255	3,0980	2,3980	3,7451	3,8000
		Standart Sapma	0,30127	0,51479	0,44465	0,58648	0,40611	0,62671	0,63640
	KADIN (n=6)	Ortalama	3,4630	3,9524	3,9167	3,0833	2,3056	3,6667	3,8333
		Standart Sapma	0,37005	0,47524	0,54518	0,37639	0,60934	0,66667	0,38816
	Student t-testi p=		0,758	0,367	0,402	0,955	0,678	0,798	0,906

Tablo 2.10 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Her bir bölümde bulunan erkek ve bayan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin istatistiksel olarak karşılaştırılması için Student t-testi kullanılmıştır. Student t-testi yapılırken önce çalışılması planlanan bölümün verileri seçildikten sonra gruplandırma değişkeni olarak cinsiyet, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Pratisyen hekimlerde erkek ve bayanlar arasında başarı gereksinimi dürtüsünün bayanlarda istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksek olduğu görülmektedir ($p=0,039$). Temel Tıp Bilimleri hekimlerinin arasında cinsiyet bakımından anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinde cinsiyet bakımından kontrol odağı boyutunda anlamlı fark bulunduğu ($p=0,039$), erkeklerin kontrol odağı puan ortalamasının bayanlara göre daha yüksek olduğu,

diğer boyutlar açısından cinsiyetler arasında anlamlı fark bulunmadığı ($p>0,05$) görülmektedir. Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinde cinsiyet bakımından anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin bölüm bazında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından karşılaştırması Tablo 2.11'de sunulmaktadır.

Tablo 2.11 Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından bölüm bazında karşılaştırması

BÖLÜM	MUAYENEHANE		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
				Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
PRATİSYEN	YOK (n=5)	Ortalama	3,4333	3,6857	3,9333	2,9333	2,2667	3,9333	3,8800
		SS	0,32071	0,53833	0,19003	0,59628	0,30277	0,56026	0,17889
	VAR (n=2)	Ortalama	3,7083	4,1429	4,0833	3,0000	2,5833	4,5000	3,9000
		SS	0,56961	0,80812	0,58926	1,17851	0,58926	0,47140	0,98995
	Student t-testi p=		0,431	0,406	0,592	0,920	0,362	0,268	0,961
TEMEL TIP	YOK (n=44)	Ortalama	3,3508	3,7857	3,6136	2,9045	2,3189	3,7250	3,7364
		SS	0,31001	0,40582	0,40150	0,54666	0,40561	0,57268	0,54318
	VAR (n=4)	Ortalama	3,2168	3,3274	3,3750	2,9583	2,6333	3,4583	3,5000
		SS	0,36237	0,42341	0,59900	0,83194	0,31972	0,61426	0,41633
	Student t-testi p=		0,418	0,036	0,279	0,857	0,140	0,380	0,403
DAHİLİ TIP	YOK (n=29)	Ortalama	3,2960	3,8473	3,5517	2,9253	2,1437	3,5345	3,7448
		SS	0,29948	0,57261	0,43439	0,58007	0,45584	0,53892	0,48373
	VAR (n=3)	Ortalama	3,6574	3,8571	3,5556	3,3333	3,2222	4,0556	3,9333
		SS	0,69463	1,07855	0,94771	1,00000	0,58531	0,34694	0,80829
	Student t-testi p=		0,090	0,979	0,995	0,284	0,001	0,114	0,548
CERRAHİ TIP	YOK (n=12)	Ortalama	3,4502	3,9048	3,6944	2,9861	2,4389	3,8333	3,8167
		SS	0,28262	0,40099	0,41944	0,53399	0,52644	0,59882	0,65759
	VAR (n=11)	Ortalama	3,4040	3,6623	3,8636	3,2121	2,3030	3,6061	3,8000
		SS	0,35438	0,58996	0,52078	0,52753	0,37132	0,65520	0,49800
	Student t-testi p=		0,732	0,258	0,399	0,319	0,486	0,394	0,946

Tablo 2.11 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Her bir bölümde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından bölüm bazında istatistiksel olarak karşılaştırılması için Student t-testi kullanılmıştır. Student t-testi yapılırken önce çalışılması planlanan bölümün verileri seçildikten sonra gruplandırma değişkeni olarak muayenehane sahipliği, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması,

belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından kontrol odağı boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir ($p=0,036$). Tespit edilen anlamlı fark, herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olan Temel Tıp Hekimlerinin çevrelerinde gerçekleşen olayları kontrol edebildiklerini düşündükleri yönünde yorumlanabilir. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından belirsizliği tolere etme boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir ($p=0,001$). Tespit edilen anlamlı fark, herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olan Dahili Tıp Hekimlerinin belirsizlik toleransının daha yüksek olduğu ya da belirsizlik toleransı yüksek olan Dahili Tıp Hekimlerinin muayenehane açtığı yönünde yorumlanabilir. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,005$).

Araştırmaya katılan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin kurum statüsü bakımından bölüm bazında karşılaştırması Tablo 2.12'de sunulmaktadır.

Tablo 2.12 Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin kurum statüsü bakımından bölüm bazında karşılaştırması

BÖLÜM	KURUM STATÜSÜ		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
				Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
PRATİSYEN	KAMU (n=6)	Ortalama	3,4120	3,6667	4,0278	2,8056	2,2500	3,9722	3,7667
		Standart Sapma	0,29156	0,48375	0,28707	0,61839	0,27386	0,51008	0,32042
	ÖZEL (n=1)	Ortalama	4,1111	4,7143	3,6667	3,8333	3,0000	4,8333	4,6000
		Standart Sapma							
Student t-testi p=			0,077	0,101	0,297	0,184	0,052	0,179	0,061
TEMEL TIP	KAMU (n=46)	Ortalama	3,3286	3,7334	3,5870	2,9051	2,3457	3,6862	3,6957
		Standart Sapma	0,31481	0,41941	0,42563	0,57150	0,40881	0,57866	0,53591
	ÖZEL (n=2)	Ortalama	3,5917	4,0714	3,7500	3,0000	2,3333	4,0833	4,2000
		Standart Sapma	0,01179	0,50508	0,11785	0,47140	0,47140	0,35355	0,00000
Student t-testi p=			0,248	0,273	0,595	0,819	0,967	0,344	0,194
DAHİLİ TIP	KAMU (n=27)	Ortalama	3,2654	3,8307	3,4691	2,8704	2,1543	3,5247	3,7111
		Standart Sapma	0,29961	0,61895	0,46002	0,59795	0,50621	0,55026	0,51838
	ÖZEL (n=5)	Ortalama	3,6778	3,9429	4,0000	3,4667	2,7333	3,9000	4,0400
		Standart Sapma	0,44166	0,61112	0,31180	0,51908	0,63026	0,40139	0,35777
Student t-testi p=			0,013	0,712	0,020	0,046	0,031	0,158	0,187
CERRAHİ TIP	KAMU (n=20)	Ortalama	3,4896	3,8500	3,8000	3,1083	2,4300	3,8833	3,8600
		Standart Sapma	0,28517	0,51084	0,46074	0,55218	0,43231	0,49589	0,56976
	ÖZEL (n=3)	Ortalama	3,0183	3,3810	3,6111	3,0000	2,0000	2,6667	3,4667
		Standart Sapma	0,10534	0,16496	0,58531	0,44096	0,50000	0,00000	0,57735
Student t-testi p=			0,011	0,011	0,527	0,750	0,129	0,000	0,278

Tablo 2.12 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Her bir bölümde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin kurum statüsü bakımından bölüm bazında istatistiksel olarak karşılaştırılması için Student t-testi kullanılmıştır. Student t-testi yapılırken önce çalışılması planlanan bölümün verileri seçildikten sonra gruplandırma değişkeni olarak kurum statüsü, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan Pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, başarı gereksinimi

boyutunda, risk alma boyutunda, belirsizliği tolere etme boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir (sırasıyla $p=0,013$; $p=0,020$; $p=0,046$; $p=0,31$). Özel sektörde çalışan hekimlerin genel girişimcilik özelliklerinin, başarı gereksinimlerinin, risk alabilirliklerinin, belirsizliğe karşı toleranslarının istatistiksel olarak anlamlı ($p<0,05$) bir şekilde daha iyi olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, kontrol odağı boyutunda ve kendine güven boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir (sırasıyla $p=0,011$; $p=0,011$; $p=0,000$). Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinden kamuda çalışanların genel girişimcilik özelliği, kontrol odağı boyutu ve kendine güven özelliği daha yüksektir.

Araştırmaya katılan pratisyen hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından karşılaştırması Tablo 2.13'te sunulmaktadır.

Tablo 2.13 Hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından bölüm bazında karşılaştırması

BÖLÜM	YAŞ		Girişimcilik Özelliği	Faktörler						
				Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik	
PRATİSYEN	30-39 (n=3)	Ortalama	3,6019	4,0000	3,7778	2,9444	2,3889	4,3333	4,2000	
		SS	0,51395	0,79539	0,19245	0,91793	0,58531	0,44096	0,34641	
	40-49 (n=4)	Ortalama	3,4444	3,6786	4,1250	2,9583	2,3333	3,9167	3,6500	
		SS	0,30174	0,47201	0,28464	0,61426	0,23570	0,64550	0,34157	
Student t-testi p=			0,629	0,529	0,131	0,982	0,867	0,384	0,090	
TEMEL TIP	24-29 (n=9)	Ortalama	3,3451	3,9524	3,6111	3,1111	2,1667	3,5926	3,5778	
		SS	0,29123	0,53452	0,30046	0,37268	0,46398	0,66725	0,71594	
	30-39 (n=18)	Ortalama	3,2908	3,6984	3,5556	2,6741	2,2944	3,7315	3,7889	
		SS	0,31207	0,31333	0,41618	0,52426	0,47462	0,53669	0,52006	
	40-49 (n=15)	Ortalama	3,4055	3,8000	3,6889	3,0000	2,4200	3,7267	3,7600	
		SS	0,34753	0,42102	0,46234	0,63621	0,26452	0,61259	0,49106	
	50-59 (n=5)	Ortalama	3,2588	3,4048	3,3667	3,0333	2,5600	3,7000	3,4800	
		SS	0,30303	0,47500	0,51908	0,66039	0,33944	0,63901	0,36332	
	60-69 (n=1)	Ortalama	3,5833	3,7143	3,8333	3,3333	2,6667	3,8333	4,2000	
		SS								
	ANOVA testi p=			0,743	0,208	0,618	0,244	0,344	0,980	0,603
	DAHİLİ TIP	24-29 (n=8)	Ortalama	3,1493	3,7857	3,4583	2,9792	2,0208	3,0833	3,5250
SS			0,31947	0,63430	0,38576	0,70394	0,30129	0,35635	0,48917	
30-39 (n=8)		Ortalama	3,4375	3,8393	3,7708	3,2083	2,5000	3,5625	3,6750	
		SS	0,45056	0,54231	0,42667	0,66518	0,78174	0,55590	0,55485	
40-49 (n=13)		Ortalama	3,3462	3,8242	3,4103	2,9103	2,2051	3,7949	3,9538	
		SS	0,28045	0,69535	0,47927	0,50742	0,54922	0,47216	0,46299	
50-59 (n=2)		Ortalama	3,2361	4,0714	3,5833	2,0833	2,1667	3,9167	3,5000	
		SS	0,25534	0,70711	0,82496	0,11785	0,00000	0,11785	0,14142	
60-69 (n=1)		Ortalama	3,8889	4,2857	4,3333	3,3333	2,6667	4,3333	4,4000	
		SS								
ANOVA testi p=			0,237	0,936	0,214	0,219	0,480	0,012	0,200	
							Tukey p (24-29x40-49)=		0,010	
CERRAHI TIP	24-29 (n=1)	Ortalama	3,5833	4,5714	4,0000	3,8333	1,8333	3,3333	3,8000	
		SS								
	30-39 (n=15)	Ortalama	3,3897	3,6857	3,6667	2,9778	2,4733	3,7667	3,7733	
		SS	0,27698	0,40837	0,44544	0,49146	0,44315	0,60356	0,59458	
	40-49 (n=7)	Ortalama	3,4881	3,8980	3,9762	3,2381	2,2381	3,6905	3,8857	
		SS	0,40852	0,63199	0,50395	0,56811	0,44987	0,73553	0,60945	
Student t-testi p=			0,512	0,352	0,160	0,283	0,262	0,799	0,686	

Tablo 2.13 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Her bir bölümde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin yaş bakımından bölüm bazında istatistiksel olarak karşılaştırılması için 2'den az yaş grubu olanlarda Student t-testi , 2'den fazla yaş grubu olanlarda ANOVA ve Tukey testleri kullanılmıştır. Student t-testi yapılırken önce çalışılması planlanan bölümün verileri seçildikten sonra gruplandırma değişkeni olarak yaş, test değişkeni olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak yaş, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından kendine güven boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmüştür ($p=0,10$). Tukey testi ile 24-29/40-49 yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu tespit edilmiştir ($p=0,01$). Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark yoktur ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması Tablo 2.14'te sunulmaktadır.

Tablo 2.14 Temel Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması

TEMEL TIP HEKİM/UNVAN		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
UZMANLIK ÖĞRENCİSİ (n=14)	Ortalama	3,2655	3,8571	3,5833	2,8095	2,1667	3,5714	3,5571
	Standart Sapma	0,25916	0,45865	0,34437	0,62312	0,42366	0,64621	0,62753
UZMAN (n=10)	Ortalama	3,4109	3,6571	3,6000	3,1133	2,3967	3,9000	3,7800
	Standart Sapma	0,43382	0,35122	0,52234	0,52239	0,53828	0,65828	0,52873
YARDIMCI DOÇENT (n=3)	Ortalama	3,2690	3,6667	3,2222	2,5556	2,6000	3,6667	3,8000
	Standart Sapma	0,45515	0,78680	0,63099	0,09623	0,52915	0,88192	0,69282
DOÇENT (n=11)	Ortalama	3,3131	3,7013	3,6667	2,7879	2,3030	3,6394	3,8000
	Standart Sapma	0,30058	0,45380	0,48876	0,41560	0,20841	0,51786	0,53666
PROFESÖR (n=10)	Ortalama	3,4224	3,7595	3,6333	3,0833	2,5133	3,7700	3,7600
	Standart Sapma	0,23307	0,32539	0,24595	0,69054	0,30518	0,36598	0,39777
ANOVA p=		0,709	0,814	0,608	0,365	0,208	0,717	0,788

Tablo 2.14 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Temel Tıp Bölümlerinde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından istatistiksel olarak karşılaştırılması için ANOVA ve Tukey testleri kullanılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak unvan, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan Temel Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$).

Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması Tablo 2.15'te sunulmaktadır.

Tablo 2.15 Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması

DAHİLİ TIP HEKİM/UNVAN		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
UZMANLIK ÖĞRENCİSİ (n=9)	Ortalama	3,1543	3,7778	3,4259	3,0741	2,0370	3,0556	3,5111
	Standart Sapma	0,29921	0,59381	0,37371	0,71740	0,28599	0,34359	0,45947
UZMAN (n=8)	Ortalama	3,5000	3,8571	3,8958	3,1667	2,4792	3,7292	3,8250
	Standart Sapma	0,46197	0,55064	0,39779	0,70147	0,81862	0,48744	0,64531
YARDIMCI DOÇENT (n=3)	Ortalama	3,2037	3,0952	3,2222	2,7778	2,7222	3,7222	3,8000
	Standart Sapma	0,37714	0,78680	0,67358	0,50918	0,41944	0,41944	0,72111
DOÇENT (n=7)	Ortalama	3,3929	4,1020	3,3810	2,9286	2,0952	3,9048	3,9143
	Standart Sapma	0,22189	0,58736	0,38145	0,42879	0,50787	0,50787	0,36253
PROFESÖR (n=5)	Ortalama	3,3611	4,0571	3,6667	2,6000	2,1667	3,7667	3,8800
	Standart Sapma	0,33621	0,45848	0,58926	0,60782	0,42492	0,49441	0,41473
ANOVA p=		0,323	0,159	0,107	0,555	0,248	0,007	0,541
TUKEY p=		Uzmanlık Öğrencisi x Uzman					0,035	
		Uzmanlık Öğrencisi x Doçent					0,007	

Tablo 2.15 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Dahili Tıp Bölümlerinde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından istatistiksel olarak karşılaştırılması için ANOVA ve Tukey testleri kullanılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak unvan, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonununun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından kendine güven boyutunda Uzmanlık Öğrencileri ile Uzmanlar arasında ($p=0,035$) ve Uzmanlık Öğrencileri ile Doçentler arasında ($p=0,007$) istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir. Uzmanlık

öğrencileri Uzmanlara ve Doçentlere göre kendilerine istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha az güvenmektedirler.

Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması Tablo 2.16'da sunulmaktadır.

Tablo 2.16 Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından karşılaştırması

CERRAHİ TIP HEKİM/UNVAN		Girişimcilik Özelliği	Faktörler					
			Kontrol odağı	Başarı gereksinimi	Risk alma	Belirsizliği tolere etme	Kendine güven	Yenilikçilik
UZMANLIK ÖĞRENCİSİ (n=4)	Ortalama	3,4097	3,7857	3,6667	3,4167	2,6250	3,3750	3,5500
	Standart Sapma	0,23611	0,52812	0,30429	0,39675	0,59900	0,43833	0,85440
UZMAN (n=9)	Ortalama	3,5493	3,9683	4,0000	3,1852	2,3333	3,8519	3,9556
	Standart Sapma	0,37044	0,59237	0,54006	0,55556	0,47871	0,68943	0,40961
YARDIMCI DOÇENT (n=6)	Ortalama	3,2337	3,6429	3,5278	2,7778	2,2389	3,5556	3,6333
	Standart Sapma	0,27385	0,34700	0,38610	0,62952	0,46924	0,56437	0,65013
DOÇENT (n=4)	Ortalama	3,4653	3,6071	3,7500	3,0417	2,4167	4,0417	4,0000
	Standart Sapma	0,21680	0,51343	0,44096	0,25000	0,21517	0,67185	0,51640
ANOVA p=		0,303	0,569	0,273	0,283	0,632	0,396	0,520

Tablo 2.16 incelendiğinde aşağıdaki bulgulara ulaşılmaktadır. Cerrahi Tıp Bölümlerinde bulunan hekimlerin girişimcilik özelliklerinin unvan bakımından istatistiksel olarak karşılaştırılması için ANOVA ve Tukey testleri kullanılmıştır. ANOVA testi yapılırken faktör olarak unvan, bağımlı değişken olarak ise genel puan ortalaması, kontrol odağı puan ortalaması, başarı gereksinimi puan ortalaması, risk alma puan ortalaması, belirsizliği tolere etme puan ortalaması, kendine güven puan ortalaması ve yenilikçilik puan ortalaması değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bölümleri hekimleri populasyonunun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$).

Ölçekler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak üzere boyutlar arası korelasyonlar araştırılmıştır. Alt ölçeklerden alınan puanların birbirleriyle olan korelasyonları Tablo 2.17'de gösterilmektedir.

Tablo 2.17 Alt ölçeklerden alınan puanların birbirleriyle olan korelasyonları

Değişken	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3	4	5	6
1. Kontrol Odağı	3,7898	,50497						
2. Başarı Gereksinimi	3,6439	,45123	,322**					
3. Risk Alma	2,9664	,57769	,146	,355**				
4. Belirsizliği Tolere Etme	2,3227	,46022	-,027	,215*	,250**			
5. Kendine Güven	3,6976	,57962	,435**	,366**	,092	,341**		
6. Yenilikçilik	3,7600	,52435	,488**	,302**	,207*	,165	,604**	

**p<0.01

*p<0.05

Tablo 2.17 incelendiğinde araştırmaya katılan hekimlerde girişimcilik boyutlarından kontrol odağının başarı gereksinimi ile ($r=0,322$, $p<0,01$), kendine güven ile ($r=0,435$, $p<0,01$) ve yenilikçilik ile ($r=0,488$, $p<0,01$), başarı gereksiniminin risk alma ile ($r=0,355$, $p<0,01$), belirsizliği tolere etme ile ($r=0,215$, $p<0,05$), kendine güven ile ($r=0,366$, $p<0,01$) ve yenilikçilik ile ($r=0,302$, $p<0,01$), risk almanın belirsizliği tolere etme ile ($r=0,250$, $p<0,01$) ve yenilikçilik ile ($r=0,207$, $p<0,05$), belirsizliği tolere etmenin kendine güven ile ($r=0,341$, $p<0,01$), kendine güvenin yenilikçilik ile ($r=0,604$, $p<0,01$) anlamlı ve pozitif bir ilişki içinde olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 2.18'de demografik veriler ile girişimcilik özellikleri arasındaki regresyon analizi sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 2.18 Demografik veriler ile girişimcilik özellikleri arasındaki regresyon analizi sonuçları

DEMOGRAFİK VERİLER	BÖLÜM (R2=0,032)		UNVAN (R2=,052)		CİNSİYET (R2=,071)		MUAYENEHANE (R2=,078)		KURUM STATÜSÜ (R2=,070)		YAŞ (R2=,081)	
	Beta	t	Beta	t	Beta	t	Beta	t	Beta	t	Beta	t
Kontrol odağı	0,1	0,484	-0,15	-0,42	-0,095	-0,82	-0,113	-1,272	0,016	0,238	-0,32	-1,54
Başarı gereksinimi	0,01	0,051	-0,46	-1,21	0,279**	2,273	0,064	0,677	0,053	0,721	0,058	0,263
Risk alma	0,14	0,822	-0,25	-0,88	-0,067	-0,73	0,072	1,015	0,056	1,015	-0,1	-0,58
Belirsizliği tolere etme	0,04	0,174	0,232	0,64	-0,069	-0,59	0,146	1,62	0,076	1,077	0,169	0,812
Kendine güven	-0,29	-1,4	0,18	0,503	0,019	0,169	-0,008	-0,088	-0,11	-1,54	0,339	1,648
Yenilikçilik	0,16	0,71	0,44	1,168	-0,147	-1,22	0,011	0,113	0,101	1,376	0,099	0,457

**p<0,05

Regresyon modeli incelendiğinde kontrol odağı, risk alma, belirsizliği tolere etme, kendine güven ve yenilikçilik boyutlarının demografik değişkenlerden etkilenmediği ($p>0,05$), başarı gereksinimi boyutunun bölüm, unvan muayenehane sahipliği, kurum statüsü ve yaş değişkenlerinden etkilenmediği ($p>0,05$) görülmektedir. Başarı gereksinimi boyutunun sadece cinsiyete bağlı olarak şekillendiği görülmektedir ($\beta=0,279$, $p<0,05$, $F=1,308$, $R^2=0,071$).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Girişimciliğin ekonomik önemi nedeniyle özellikle girişimciliğin geliştirilmesi ve artırılması konusunda çalışma ve araştırmalar yapıldığı görülmektedir. Yapılan literatür taramasında Türkiye’de sağlık sektöründe girişimcilik ile ilgili bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bununla birlikte çeşitli araştırmacıların çeşitli topluluklar üzerinde girişimciliği araştırdıkları görülmektedir.

Dündar ve Ağca’nın 2007 yılında bir üniversitedeki lisans öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmada gelecekte girişimci olmayı hedefleyenlerle hedeflemeyenler arasında, girişimcilerin psikolojik özelliklerine göre fark olup olmadığı araştırılmış, cinsiyet, eğitim, ailenin iş ve gelir durumuna göre öğrencilerin girişimcilik özellikleri karşılaştırılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre gelecekte girişimci olmayı planlayan öğrencilerin girişimci olmayı planlamayanlara göre daha fazla girişimcilik özellikleri olduğu ortaya çıkmıştır (Dündar ve Ağca, 2007:121-142).

Balaban ve Özdemir’in 2008 yılında yaptığı çalışmada üniversite öğrencilerine verilen girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimi üzerine etkisi araştırılmış ve girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğiliminin ortaya çıkmasında gerek şart olmasına karşılık yeter şart olmadığı sonucuna varılmıştır (Balaban ve Özdemir, 2008:133-147).

Gözek ve Akbay’ın 2012 yılında Küçük Ölçekli İş Kurma Danışmanlık Desteği programlarına katılan girişimci adayları üzerinde yaptığı çalışmada girişimciliğin eğitimle doğru orantılı olduğu ortaya çıkmıştır (Gözek ve Akbay, 2012:45-60).

Örücü ve arkadaşlarının 2007 yılında yaptığı bir çalışmada yetiştiriliş tarzı, aile geliri ve girişimci bir aileye sahip olma gibi çeşitli ailesel faktörler ile üniversite son sınıf öğrencilerinin girişimcilik eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiş ve kişilerin girişimcilik eğilimlerinin aile gelirinden etkilendiği görülürken; yetiştirilme tarzının ve ailede girişimci olup olmaması üniversite son sınıf öğrencilerinin girişimcilik eğilimi üzerinde bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca erkek öğrencilerin

bayan öğrencilere göre daha çok girişimcilik eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (Örücü v.d., 2007:27-47).

Yapılan yabancı literatür taramasında hekimlerin girişimcilik özellikleri ile ilgili bazı yayınlara rastlanmıştır. Koelewijn ve arkadaşlarının 2014 yılında yaptığı bir araştırmada girişimci olmada hekimlerin organizasyon içi dinamiklerden etkilendiği, bu dinamikler arasında güç bağımlılığı, tatminsizlik, yapılan iş karşılığında alınan ücretin etkin olduğu saptanmıştır (Koelewijn v.d., 2014:28).

Loscalzo, hekimlerin uzmanlaşma ile birlikte genel olarak finansal bağımsızlığı sağladıklarını, bunun yanında hastaların güvenlerini kazanıp toplum sağlığını koruduklarını, hekimlerin sorgulanmayan bir liderlik özelliğine sahip olduğunu risk aldıklarını belirtmektedir (Loscalzo, 2007:1504-1507). Mills, Amerika Birleşik Devletlerinde tıbbın, girişimci uzmanlıkların tanrısı olduğunu öne sürmüştür (Mills'ten aktaran Loscalzo, 2007:1504-1507)

Hekimlerin girişimcilik özelliklerine ilişkin yapılan bu araştırmada, hekimlerin ortalama girişimcilik özelliği puanı 3,3662 olarak bulunmuştur. Bu değer, girişimcilik özelliği bakımından olumlu tarafta yer almaktadır. Hekimlerin girişimcilik özelliğini belirleyen altı boyut puan sıralamasında en yüksekte en düşüğe doğru, kontrol odağı, yenilikçilik, kendine güven, başarı gereksinimi, risk alma, belirsizliği tolere etmedir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında cinsiyet bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür. Pratisyen hekimlerde erkek ve bayanlar arasında başarı gereksinimi açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunduğu görülmektedir. Temel Tıp Bilimleri hekimlerinin arasında cinsiyet bakımından anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. Dahili Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinde cinsiyet bakımından kontrol odağı boyutunda anlamlı fark bulunduğu, erkeklerin kontrol odağı puan ortalamasının bayanlara göre daha yüksek olduğu, diğer boyutlar açısından cinsiyetler arasında anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinin girişimcilik özelliklerinde cinsiyet bakımından anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. H1 hipotezi kısmen reddedilmiştir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında bölüm bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür. H2 hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırmaya katılan tüm hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından belirsizliği

tolere etme özelliğinde bir fark bulunduğu ($p=0,022$) görülmektedir. Diğer özellikler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Tespit edilen anlamlı fark, muayenehane açan hekimlerin belirsizliği tolere etme özelliklerinin daha iyi olduğu ya da belirsizliği tolere etme özellikleri iyi olan hekimlerin muayenehane açtığı yönünde yorumlanabilir. Araştırmaya katılan pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimlerinin herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından kontrol odağı boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir. Tespit edilen anlamlı fark, herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olan Temel Tıp Hekimlerinin çevrelerinde gerçekleşen olayları kontrol edebildiklerini düşündükleri yönünde yorumlanabilir. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından belirsizliği tolere etme boyutunda istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunduğu görülmektedir. Tespit edilen anlamlı fark, herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olan Dahili Tıp Hekimlerinin belirsizlik toleransının daha yüksek olduğu ya da belirsizlik toleransı yüksek olan Dahili Tıp Hekimlerinin muayenehane açtığı yönünde yorumlanabilir. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bölümleri hekimlerinin girişimcilik özellikleri arasında herhangi bir zamanda muayenehane sahibi olma bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir. H3 hipotezi kısmen reddedilmiştir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür. Bununla birlikte, makul risk alma özelliğinin özel sektörde çalışan hekimlerde daha yüksek olduğu ve aradaki farkın istatistiksel anlamlılığa çok yaklaştığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, başarı gereksinimi boyutunda, risk alma boyutunda, belirsizliği tolere etme boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu

görülmektedir. Özel sektörde çalışan hekimlerin genel girişimcilik özelliklerinin, başarı gereksinimlerinin, risk alabilirliklerinin, belirsizliğe karşı toleranslarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha iyi olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında kurum statüsü bakımından genel girişimcilik özelliğinde, kontrol odağı boyutunda ve kendine güven boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir. Cerrahi Tıp Bilimleri hekimlerinden kamuda çalışanların genel girişimcilik özelliği, kontrol odağı boyutu ve kendine güven özelliği daha yüksektir. H4 hipotezi kısmen reddedilmiştir.

Araştırmaya katılan tüm hekimlerin girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından bir fark bulunmadığı görülmüştür. Araştırmaya katılan pratisyen hekim popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından kendine güven boyutunda istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmüştür. 24-29/40-49 yaş grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bilimleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında yaş bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark yoktur ($p>0,05$). H5 hipotezi kısmen reddedilmiştir.

Çalışmaya katılan tüm hekimler arasında Pratisyenler ile Yardımcı Doçentler arasında ($p=0,047$) ve Uzmanlarla Yardımcı Doçentler arasında ($p=0,041$) başarı gereksinimi açısından, Pratisyenlerle Uzmanlık Öğrencileri arasında ($p=0,030$) ve Uzmanlık Öğrencileri ile Uzmanlar arasında ($p=0,031$) kendine güven açısından istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu görülmektedir. Puan ortalamalarına bakıldığında Pratisyenler ve Uzmanlar, Yardımcı doçentlere göre daha yüksek başarı gereksinimine sahip görünmektedirler. Pratisyenlerin ve Uzmanların kendilerine güven özellikleri Uzmanlık Öğrencilerinden daha yüksek görünmektedir. Araştırmaya katılan Temel Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. Araştırmaya katılan Dahili Tıp Bölümleri hekimleri popülasyonunun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından kendine güven boyutunda Uzmanlık Öğrencileri ile Uzmanlar arasında ve Uzmanlık Öğrencileri ile Doçentler

arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulunduğu görülmektedir. Uzmanlık ğrencileri Uzmanlara ve Doçentlere göre kendilerine istatistiksel olarak anlamlı düzeyde daha az güvenmektedirler. Araştırmaya katılan Cerrahi Tıp Bölümleri hekimleri populasyonunun girişimcilik özellikleri arasında unvan bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmadığı görülmektedir. H6 hipotezi kısmen reddedilmiştir.

Araştırmamızda katılan hekim sayısı, sadece algıya dayalı ölçeklerin kullanılması ve sadece değişkenler arasındaki ilişkilere yoğunlaşılması gibi kısıtlar bulunmaktadır. Bunun yanında anketleri dolduran hekimlerin daha çok kamuda çalışan ve muayenehanesi bulunmayan hekimler olması, girişimcilik puan ortalamalarında etkili olabilir. Branş bazındaki sayıların az olması bölüm bazında karşılaştırma yapmayı gerekli kılmıştır. Sonraki çalışmalarda branş bazında ve özellikle özel sektörde çalışan daha fazla hekime ulaşılmasının çalışmanın değerini arttıracığı dşnlmektedir. Buna karşın, bu tip bir araştırmanın hekimler üzerinde ilk defa yapılıyor olması sağlık alanında girişimciliğe ve girişimcilik eğitimine bazı katkılarda bulunabilir.

Sağlık alanında gittikçe artan hizmet ihtiyacı hekimlerin girişimci özelliklerinin desteklenmesi ve arttırılması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu araştırmanın ışığında yapılabilecek en anlamlı öneri olarak, Türkiye'deki tıp fakültelerinin müfredatları nedeniyle ne lisans eğitimleri sırasında ne de sonrasında girişimcilik ile ilgili hiçbir eğitim verilmeyen hekimlere tıp eğitimleri sırasında ve mezuniyet sonrasında girişimciliğe yönelik eğitim verilmesi hekimlerin girişimci özelliklerinin gelişmesini sağlayabilir.

KAYNAKÇA

- Ács, Z., Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24 (3), 323-334.
- Ağca, V., Yörük, D. (2006). Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (2), 155-173.
- AIESEC (2014). Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://www.aiesec.org.tr>
- Akın, B. (1996). Küçük Ölçekli İşletmelerde Stratejik Planlama ve Yönetim. *MPM Verimlilik Dergisi*, 1 (1), 43-56.
- Aktoprak, D. (2010). Girişimcilik Nedir? Türkiye'nin Girişimcilik Performansı. Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://gogsan.blogcu.com/girisimcilik-nedir-turkiye-nin-girisimcilik-performansi-d/7456290>.
- Antoncic, B., Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation. *Journal of Business Venturing*, 16 (5), 495-527.
- Arıkan, S. (2002). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Arslan, K. (2002). Üniversiteli Gençlerde Mesleki Tercihler ve Girişimcilik Eğilimleri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, (6), 1-11.
- Arslantaş, C. C. (2001). Girişimcilikte Yaratıcılık ve Yenilik. *Yönetim : İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Dergisi*, 12 (38), 17-23.
- Atik, S. (2002). Kültürün Girişimciliğe Etkileri. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*, 3, 38-51.

- Balaban, Ö., Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3 (2), 133-147.
- Berber, A. (2000). Girişimci ile Yönetici Profiline Karşılaştırılması ve Girişimcilikten Yöneticiliğe Geçiş Süreci. *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 29 (1), 23-46.
- Berk, E. (2009). *Girişimcilik Dersinin Etkililiğinin Değerlendirilmesi*. Ankara: Millî Eğitim Bakanlığı Eğitimi Araştırma ve Geliştirme Dairesi Başkanlığı.
- Beybur, M. (2009). Girişimcilik-KOBİ İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (KOBİ) Sektörü Üzerindeki Etkileri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dicle Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü / Ekonomi Bölümü / Maliye ve Ekonomi Anabilim Dalı / Ekonomi-Maliye Bilim Dalı, Diyarbakır.
- Binney, G., Williams, C. (1995). *Leaning into the Future: Changing the Way People Change Organizations*. London: Nicholas Brealey Publishing Ltd.
- Bozkurt, Ö. (2007). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1 (2), 93-111.
- Bozkurt, Ö. Ç. (2011). *Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Börü, D. (2006). *Girişimcilik Eğilimi: Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları.
- Buerger, A. O. (1998). Differences between Swiss Entrepreneurs and Swiss Managers in Brain Dominance, Achievement, Motivation, and Locus of Control. (Yayımlanmamış doktora tezi). Walden University/Applied Management and Decision Sciences, Minneapolis.
- Bygrave, W. D. (1989a). The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 14 (1), 7-26.

- Bygrave, W. D. (1989b). The Entrepreneurship Paradigm (II): Chaos and Catastrophes among Quantum Jumps? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, (2), 7.
- Bygrave, W. D., Hofer, C. W. (1991). Theorizing About Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 16 (2), 13-22.
- Carree, M., Thurik, A. R. (2010). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*. Z. J. Acs, D. B. Audretsch (Ed.), Handbook of Entrepreneurship Research. Springer New York.
- Chin, S. T. S., Raman, K., Yeow, J. A., Eze, U. C. (2012). Relationship between Emotional Intelligence and Spiritual Intelligence in Nurturing Creativity and Innovation among Successful Entrepreneurs: A Conceptual Framework. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 57 (0), 261-267.
- Churchill, N. C. (1992). *Research Issues in Entrepreneurship*. D. L. Sexton, J. D. Kasarda (Ed.), The State of the Art of Entrepreneurship. Boston, MA: PWS-KENT.
- Corbett, A. C., Hmieleski, K. M. (2005). How Corporate Entrepreneurs Think: Cognition, Context, and Entrepreneurial Scripts, *Academy of Management (Meeting Abstract Supplement)* 2005, D1-D6.
- Coulter, M. (2001). *Entrepreneurship in Action, Small Business 2000*. New Jersey: Prentice Hall.
- Coulter, M. (2003). *Entrepreneurship in Action*. New Jersey: Prentice Hall.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16 (3), 297-334.
- Culhane, J.-M. H. (2003). The Entrepreneurial Orientation -Performance Linkage in High -Technology Firms: An International Comparative Study. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Graduate School of The University of Massachusetts /Philosophy, Amherst.
- Çelik, A., Akgemci, T. (2000). *Girişimcilik Kültürü ve Kobiler*. Ankara: Gazi Kitabevi.

- Çetindamar, D., TÜSİAD (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*. İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.
- Çetindamar, D. (2003). Türkiye'de Girişimcilik. TÜSİAD Basın Bülteni. Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği Basın Bürosu, İstanbul
- Darr, K. (2005). Physician Entrepreneurs and General Acute-Care Hospitals--Part 1. *Hospital Topics*, 83 (3), 33-35.
- Demirel, E. T. (2003). Girişimcilik Kültürü. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İnönü Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Doğan, M. (1998). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Dolgun, U. (2003). *Girişimcilik*. İstanbul: Alfa Basım Dağıtım.
- Dollinger, M. J. (1999). *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Döm, S. (2012). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Anatolia Akademik Yayıncılık.
- Drucker, P. F. (1998). The Discipline of Innovation. *Harv Bus Rev*, 76 (6), 149-157.
- Durukan, T. (2005). *Küresel Girişimcilik*. O. A. Seymen, T. Bolat (Ed.), Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik(139). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dündar, S., Ağca, V. (2007). Afyon Kocatepe Üniversitesi Lisans Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin İncelenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25 (1), 121-142.
- Emsen, Ö. (2001). Genç Nesilde Mesleki Eğilimler ve Girişimcilik: Ampirik Bir Çalışma. *MPM Verimlilik Dergisi*, 1, 153-176.
- Erdem, F. (2001). Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 43-61.

- Eren, E. (2000). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Ersoy, H. (2010). Kültürel Çevrenin Girişimcilik Tercihine Etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2 (1), 71-77.
- Gartner, W. B. (1988). "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32.
- Geisler, E. (1993). Middle Managers as Internal Corporate Entrepreneurs: An Unfolding Agenda. *Interfaces*, 23 (6), 52-63.
- Genelkurmay Başkanlığı (1984). *Atatürkçülük*. İstanbul: Genelkurmay Başkanlığı Yayınları.
- Gerber, M. E. (2008). *Girişimcilik Tutkusu Küçük İşletmeler Niçin Batar, Nasıl Büyür?* İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Glaser, R. (2012). *Biophysics: An Introduction*: Springer Science & Business Media.
- Gökakın, Z. (2000). Türkiye'deki Kadın Girişimcilerin Motivasyon Faktörleri. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Göktepe, H., Gürbüz, M., Okan, N., Demirayak, E. B., Yürük, A. T., Akkaya, T. (2013). *İşletme Hukuku*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Gözek, S. (2006). Girişimci Adayının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi/Fen Bilimleri Enstitüsü / Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Kahramanmaraş.
- Gözek, S., Akbay, C. (2012). Girişimci Adaylarının Girişimcilik Eğilimleri ve Sorunları. *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (2), 45-60.
- Gürol, M. A. (2000). *Türkiye'de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi: Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler ve Öneriler*. Ankara.

- Herron, L. (1992). Cultivating Corporate Entrepreneurs. *Human Resource Planning*, 15 (4), 3-14.
- Hewison, A., Badger, F. (2006). Taking the Initiative: Nurse Intrapreneurs in the NHS. *Nursing Management - UK*, 13 (3), 14-19.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., Shepherd, D. A. (2008). *Entrepreneurship*. Singapore: McGraw-Hill.
- Hitt, M. A., Black, J. S., Porter, L. W. (2005). *Management*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Pearson Education International.
- Hyrsky, K., Tuunanen, M. (1999). Innovativeness and Risk-Taking Propensity : A Cross-Cultural Study of Finnish and Us Entrepreneurs and Small Business Owners. *LTA*, 1999 (3), 238-256.
- İlhan, S. (2005). Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15 (1), 217-248.
- İpçioğlu, İ., Taşer, A. (2009). İşletme Bölümlerinde Verilen Eğitimin Girişimci Adayı Öğrenciler Üzerindeki Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (10), 13-25.
- Johnson, D. (2001). What Is Innovation and Entrepreneurship? Lessons for Larger Organisations. *Industrial and Commercial Training*, 33 (4), 135-140.
- Johnson, T. L., Hayes, C. (1996). Wanted: Entrepreneurial Skills. *Black Enterprise*, 26 (9), 62-63.
- KAGİDER. (2014). Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://www.kagider.org/>.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kara, M. (2009). Sosyal ve Kültürel Yapının Girişimcilik Üzerine Etkileri ve Türk Toplumundan Örnekler. *Journal of Azerbaijani Studies*, 12 (1), 465-485.

- Karlsson, C., Friis, C., Paulsson, T. (2004). Relating Entrepreneurship to Economic Growth, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies: 1-27.
- Kaya, A. (2004). *Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Kaya, N. (2001). İşletmelerde Girişimcilik Özelliği Yüksek Çalışanların Güdülenmesi. 9.Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi, İstanbul.
- Kaya, P. A. (2003). 4857 Sayılı İş Yasası'nın Türk İş Hukuku'nda Meydana Getirdiği Yenilikler. *İş, Güç; Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 5 (2).
- Koçel, T. (1988). Girişimcilik Ama Hangisi? *Executive Excellence*, 1 (10), 17-18.
- Koçel, T. (2001). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Koelewijn, W. T., de Rover, M., Ehrenhard, M. L., van Harten, W. H. (2014). Physician' Entrepreneurship Explained: A Case Study of Intra-Organizational Dynamics in Dutch Hospitals and Specialty Clinics. *Hum Resour Health*, 12 (1), 28.
- 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, S. (2000). Girişimcilik ve Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18 (1), 163-180.
- KOSGEB (2013). Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2014-2016.
- KOSGEB. (2014). Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://www.kosgeb.gov.tr/>.
- Kurt, M., Ağca, V., Erdoğan, S. (2006). Afyonkarahisar İli Girişimcilik Performansının Coğrafi Bilgi Sistemleri İle Analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (2), 97-114.

- Kutunis, R. Ö. (2009). Kadın Girişimcilerin Algılanma Farklılıkları: Sakarya Örneği. Sakarya Üniversitesi Uluslararası-Disiplinlerarası Kadın Çalışmaları Kongresi, Sakarya, Sakarya Üniversitesi Basımevi.
- Kutunis, R. Ö., Hancı, A. (2004). Kadın Girişimcilerin Kişisel Özgürlük Algılamaları. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Osmangazi Üniversitesi İİBF Fakültesi*, 457-464.
- Küçük, O. (2007). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Lazarus, R. S., Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. New York: Springer Publishing Company.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6 (6), 295 - 310.
- Loscalzo, J. (2007). Entrepreneurship in the Medical Academy: Possibilities and Challenges in Commercialization of Research Discoveries. *Circulation*, 115 (12), 1504-1507.
- Luchsinger, V., Ray Bagby, D. (1987). Entrepreneurship and Intrapreneurship: Behaviors, Comparisons, and Contrasts. *SAM Advanced Management Journal* (07497075), 52 (3), 10.
- McClelland, D. C. (1967). *Achieving Society*: Free Press.
- Mill, J. S. (1909). *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*. London: Longmans, Green and Co.
- Morris, M. H., Sexton, D. L. (1996). The Concept of Entrepreneurial Intensity: Implications for Company Performance. *Journal of Business Research*, 36 (1), 5-13.
- Mucuk, İ. (2001). *Modern İşletmecilik*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

- Mueller, S. L., Thomas, A. S. (2001). Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16 (1), 51-75.
- Murphy, A. E. (1989). *Richard Cantillon: Entrepreneur and Economist*. Oxford: Oxford University Press.
- Murray, P. R., K. S. Rosenthal, M. A. Pfaller (2008). *Medical Microbiology: With Student Consult Online Access*: Elsevier Health Sciences.
- Müftüoğlu, T., Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Ankara: Gazi Yayınevi.
- Naktiyok, A. (2004). *İç Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Nelson, B., Egeliler, Ç. S. (1999). Çalışanlarınıza Dinamizm Kazandırmanın 1001 Yolu. İstanbul, Rota Yayınları.
- Newswire, P. R. (2011). Marcus Welby Meets Warren Buffet as Physician Entrepreneurs Meld Patient Care with Business Savvy. *Medical-Entrepreneur*.
- Nominate a Doc-Entrepreneur. (2009). *Modern Healthcare*, 39, 23, 18.
- O'Connor, E. J., Fiol, C. M. (2002). Mindful over Mindless: Learning to Think Like an Entrepreneur. *Physician Executive*, 28 (4), 18-23.
- Örücü, E., Kılıç, R., Yılmaz, Ö. (2007). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinde Ailesel Faktörlerin Etkisi Üzerine Bir Uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (2), 27-47.
- Özkan, Ş., Emsen, Ö. S., Gündoğdu, F., Aksu, H. (2003). Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Entrepreneurship and its Determinants in Turkey: An Analysis in Marmara and Eastern Anatolia Region*, 58 (4), 145.
- Özkuł, G., Dulupçu, M. A. (2007). Kiřisel Geliřimin Giriřimci Tipleri Üzerine Etkisi: Antalya-Isparta İllerinde Bir İnceleme. *Giriřimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (2), 89-92.

- Praag, C. M., Versloot, P. (2007). What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 29 (4), 351-382.
- Raab, G., Stedham, Y., Neuner, M. (2005). Entrepreneurial Potential: An Exploratory Study of Business Students in the U.S. and Germany. *Journal of Business & Management*, 11 (2), 71-88.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal Versus External Locus of Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1), 1-28.
- Sabuncuoğlu, Z., Tokol, T. (2001). *İşletme*. Bursa: Ezgi Yayınları.
- Sağlık Sektörüne Bakış (2012). Erişim tarihi: 5 Haziran 2014 <http://www.istekobi.com.tr/sectorler/saglik-s13/sektore-bakis/saglik-b13.aspx>.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Sexton, D. L., Bowman, N. (1985). The Entrepreneur: A Capable Executive and More. *Journal of Business Venturing*, 1 (1), 129-140.
- Silver, A. D. (1983). *The Entrepreneurial Life: How to Go for It and Get It*. Wiley Press. <http://books.google.com.tr/books?id=3oYTAQAAMAAJ> (Erişim tarihi: 14 Mayıs 2014).
- Sipahi, E. (1997). Türkiye'de Girişimcilik ve Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü/İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, İstanbul.
- Starling, K. (1999). Success Secret of Young Entrepreneurs. *Ebony*, 54 (11), 194.
- Stormer, F., Kline, T., Goldenberg, S. (1999). Measuring Entrepreneurship with the General Enterprising Tendency (Get) Test: Criterion-Related Validity and Reliability. *Human Systems Management*, 18 (1), 47.

- Şahin, E. (2006). Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, Konya.
- Taşkın, A. (2012). İş Hukukunda İşletme Kavramı. *Çalışma ve Toplum*, 2012 (1), 75-112.
- TBMM (2003). İş Kanunu. 4857. Ankara.
- Tekin, M. (1999). *Girişimcilik Kendi İşini Kurma ve İşletme*. Konya: Dizgi Kitabevi.
- Tekin, M. (2005). *Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü: Girişimcilik*. Konya: Günay Ofset.
- Tekinay, N. A. (2003). Dünyada Kadına Teşvik. *Capital*: 106-110.
- Thornberry, N. (2001). Corporate Entrepreneurship:: Antidote or Oxymoron? *European Management Journal*, 19 (5), 526-533.
- TÜGİAD. (2014). Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://tugiad.org.tr/>.
- Türk Dil Kurumu. (2014). Güncel Türkçe Sözlük. Erişim tarihi: 06 Mayıs 2014, <http://www.tdk.gov.tr>.
- TÜSİAD. (2014). Erişim tarihi: 13 Mayıs 2014, <http://www.tusiad.org.tr/>.
- Wang, C. K., Wong, P.-K. (2004). Entrepreneurial Interest of University Students in Singapore. *Technovation*, 24 (2), 163-172.
- Weber, L. W. (2002). Georgius Agricola (1494–1555): Scholar, Physician, Scientist, Entrepreneur, Diplomat. *Toxicological Sciences*, 69 (2), 292-294.
- Wennekers, S., van Wennekers, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24 (3), 293-309.

Wickham, P. A. (2001). *Strategic Entrepreneurship: A Decision-Making Approach to New Venture Creation and Management*: Financial Times Prentice Hall.

Zakarevičius, P., Župerka, A. (2010). Expression of Emotional Intelligence in Development of Students' Entrepreneurship. *Economics & Management*, 865-873.

Zhao, H., Seibert, S. E., Hills, G. E. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *J Appl Psychol*, 90 (6), 1265-1272.

EKLER

Ek A - Çalışma için uygulanan anket formu

Ek A - Çalışma için uygulanan anket formu

GİRİŞİMCİLİK DEĞERLENDİRME ÇALIŞMASI

Girişimcilik ruhunun desteklenmesi, ülkemizde ihtiyaç duyulan sağlık hizmetlerinin sağlanmasını kolaylaştırabilir. Bu tez çalışmasında hekimlerin girişimcilik düzeylerinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Aşağıdaki standart form ile bireyin girişimcilikle ilgili özellikleri ortaya konmaktadır. Formda ad-soyad, çalışılan kurum gibi sizi direkt olarak tanımlayabilecek özellikler sorgulanmamaktadır. Katılmayı red etme hakkınız bulunmaktadır. Katılmayı kabul ediyorsanız lütfen formu doldurarak geri gönderiniz.

BRANŞİNİZ (Pratisyen iseniz lütfen pratisyen yazınız):

AKADEMİK ÜNVANINIZ: UZMANLIK ÖĞRENCİSİ UZMAN

YARDIMCI DOÇENT DOÇENT PROFESÖR

DOĞUM YILINIZ:

CİNSİYETİNİZ:

ŞU ANDA MUAYENEHANENİZ VAR MI?:

HİÇ MUAYENEHANENİZ OLDU MU?:

ÇALIŞTIĞINIZ KURULUŞUN STATÜSÜ: KAMU ÖZEL SEKTÖR

GİRİŞİMCİLİK DEĞERLENDİRME ÖLÇEĞİ		Kesimlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesimlikle Katılıyorum
1.	Şanssızlık veya talihsizlik yoktur. Şanssızlık veya talihsizlik yapılan hataların bir sonucudur.					
2.	Zorluklarla baş etmede rekabet beni daha sıkı çalışmaya itmektir.					
3.	Sürekli olmamak koşuluyla elde ettiğim kazancın küçük olması beni endişeye sevk etmez.					
4.	İş güvenliği benim için çok önemlidir.					
5.	Kendi başıma yaptığım işlerde, bir başkasının idaresi altında yaptığım işlere göre daha başarılıyım.					
6.	İşlerin yapılış biçimine yönelik değişimden genellikle kaçınıyorum.					
7.	İnsanların yaşamlarındaki mutsuzluklar genellikle kötü talihtir.					
8.	Elde edeceğim kazanç iyi olsa bile başarılı olamayacağım ve sevmeyeceğim bir işte çalışmam.					
9.	Yüksek getiri ya da kazanç için yüksek riskler alırım.					
10.	İyi bir iş, ne yapılacağı ve nasıl yapılacağı belli olan iştir.					
11.	Bir işte başarılı olmada yeteneklerime güvenirim.					
12.	Başkalarının göremedikleri iş fırsatlarını görebilirim.					
13.	Lehime olsa bile kendi çalışmam sonucu olmayan sonuçtan zevk almam.					
14.	Rahat bir yaşam sürebileceğim kadar kazanmak isterim. Çok fazla kazanmak istemem.					
15.	Kazanma olasılığı olduğu sürece belirsizliğin olduğu işlerde çalışırım.					
16.	Planlanmamış yada yapılandırılmamış koşullarda çalışmaktan hoşlanırım.					
17.	Çözülmesi (giderilmesi) çok zor zayıf yönlerim ve korkularım var.					
18.	Yaratıcılığım ve birikimim sayesinde zorlukların üstesinden gelebilirim.					
19.	Kararlarımın ve eylemlerimin olumlu ve olumsuz sonuçlarına her zaman katlanırım.					
20.	Eğer kazancı iyiyse, rutin, akıcı ve ilginç olmayan işleri yapabilirim.					
21.	Hesabıma göre kazanacağımı tahmin ettiğim bir girişime paramı yatırmaktan çekinmem.					
22.	Yapacağım işleri önce programlar sonra bu programdan sapmadan aynen uygulayırım.					
23.	Yeni ve denenmemiş durumlarla baş etmede yeteneklerime tam güven duymam.					
24.	İşleri yapmada her zaman yeni ve daha iyi yolların olduğuna inanırım.					
25.	Yaşamımdaki olayların ve faaliyetlerin sonuçlarını kaderim yada şansım değil ben belirlerim.					
26.	Bir şey yaparken onu sadece yapmış olmak için değil mükemmel bir şekilde yapmaya çalışırım.					
27.	Başarı olasılığı %60 ve daha yüksek olan durumlarda risk alırım.					
28.	Sadece birkaç insanın bütün sorumlulukları üstlenmesi beni rahatsız eder.					
29.	Çoğunluğun görüşüne karşı olan konularda genellikle kendimi ifade etmede zorlanırım.					
30.	Bir konuda yeni, yabancı ya da çılgın fikirler ileri sürmek benim için çok zor bir durumdur.					
31.	Olayların olmasını bekleme ve seyretme yerine onların oluşmasına etki etmeyi tercih ederim.					
32.	İnsanlar, arkadaşlık ve diğer ilişkiler temelinde değil de yetenek ve bilgi temelinde işe alınmalıdır.					
33.	Hakkında hiçbir şey bilmediğim bir konuda yeni bir girişime kalkışmam.					
34.	Yetenekli, çok çalışkan ve hırslı olsam bile eğer param yoksa bir iş başlatamam.					
35.	Net olmayan (karışık) durumlarda kararlar almaktan ve öncülük etmekten hoşlanırım.					
36.	Başarıların kişisel çabalardan ziyade şans ve kadere bağlı olduğuna inanırım.					

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Gülçin Baykal
Uyruğu : Türkiye Cumhuriyeti
Doğum Yeri ve Tarihi : Burdur, 1978
Medeni Hali : Evli
Adres : GATA Tıbbi Biyokimya Anabilim Dalı
İletişim (Telefon) :0 312 304 3340

EĞİTİM

Lise : Burdur Lisesi, 1995
Lisans : Atatürk Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu, 2011
Yüksek Lisans :Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İşletme Yüksek Lisans Programı, 2014

MESLEKİ DENEYİM

1997-1998, Gülhane Askesi Tıp Akademisi, Stajyer Hemşire
1998-1999, Diyarbakır Asker Hastanesi, Hemşire
1999-2001, Balıkesir Asker Hastanesi, Hemşire
2001-2001, GATA Haydarpaşa Hastanesi, Hemşire
2001-2002, Eskişehir Asker Hastanesi, Hemşire
2002-2003, Ankara Anıttepe Jandarma Dispanseri, Hemşire
2003-2005, Ankara Beytepe Asker Hastanesi, Hemşire
2005-2011, Gülhane Askesi Tıp Akademisi, Hemşire
2011-2014, Gülhane Askeri Tıp Akademisi, Laborant