

T.C.
VAN YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİMDALI

KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ'NİN
GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNDEKİ ROLÜ

DOKTORA TEZİ

HAZIRLAYAN




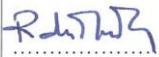


Mehmet Akif ERÇELİK

DANIŞMAN

Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir GÜMÜŞ

VAN - 2019

KABUL VE ONAY SAYFASI

<p>Mehmet Akif ERÇELİK tarafından hazırlanan "KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin Girişimcilik Üzerindeki Rolü" adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ / OY ÇOKLUĞU ile Yüzüncü Yıl Üniversitesi İŞLETME Anabilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.</p>	
<p>Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir GÜMÜŞ İşletme ABD, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Başkan: Doç. Dr. Mahmut HIZIROĞLU İşletme Anabilim Dalı, İstanbul Üniversitesi Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Üye: Prof. Dr. Lütfiye ÖZDEMİR İşletme Anabilim Dalı, İnönü Üniversitesi Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Üye: Prof. Dr. Reha SAYDAN İşletme ABD, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Üye: Dr. Öğr. Üyesi Abdullah OĞRAK İşletme ABD, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Yedek Üye: Unvanı Adı SOYADI Anabilim Dalı, Üniversite Adı Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum</p>	
<p>Tez Savunma Tarihi: 20.09.2019 Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Doktora Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini ve imzaların sahiplerine ait olduğunu onaylıyorum.</p>	
<p> Doç. Dr. Bekir KOÇLAR Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü</p>	

ETİK BEYAN

Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasında;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim. 20/09/2019


Mehmet Akif ERÇELİK

Doktora Tezi

Mehmet Akif ERÇELİK

VAN YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Eylül, 2019

KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ'NİN GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNDEKİ ROLÜ

ÖZET

Bu çalışmada, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı olarak çalışan KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi) tarafından her yıl, Türkiye'nin her yerinde, yüz binlerce girişimci adayına verilen, "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" katılımcılarının girişimcilik özelliklerini ölçmek, verilen bu eğitimlerin katılımcılarda girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarıp çıkarmadığını ve nitekim ortaya çıkan bu potansiyel ile yatırım yapıp yapmadıklarını analiz etmektir. Bununla birlikte çalışmada, eğitimlerin içeriğinin zenginleştirilmesi ve eğitimlerin daha verimli hale getirilmesi için çözüm önerilerinde bulunmak amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışmada literatür araştırması sonucunda 5'li Likert ölçeği kullanılarak içerisinde nitel ve nicel soruları katılımcılara yöneltecek, karma yöntem ile elde edilmiş 3 tane anket formu oluşturulmuştur. Çalışma boylamsal bir çalışma olacağından bu anketlerden birincisi kurstan hemen önce, ikincisi kurstan hemen sonra üçüncü ve sonuncusu ise kurstan altı ay veya en geç bir yıl sonra katılımcılara uygulanmıştır. Anketler ile elde edilen veriler SPSS program ile değerlendirilmiş, ortaya çıkan sonuçlara göre çözüm önerilerinde bulunulmuştur. Araştırma sonucunda KOSGEB ve işbirliğindeki Kurum ve Kuruluşlar tarafından verilen bu "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri"nin girişimcilik bilincinin oluşturulmasında önemli bir etkisinin olduğu ancak bunun yatırım kararı için tek başına yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Girişimci, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, KOSGEB, KOSGEB Destekleri, Girişimcilik
Sayfa Sayısı : 225
Tez Danışmanı : Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir GÜMÜŞ

Ph. D. Thesis

Mehmet Akif ERÇELİK

VAN YÜZÜNCÜ YIL UNIVERSITY
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
September, 2019

**THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM INDUSTRY DEVELOPMENT AND
SUPPORT ADMINISTRATION (KOSGEB)'S APPLIED
ENTREPRENEURSHIP TRAINING ON THE ENTREPRENEURSHIP**

ABSTRACT

In this study, it is aimed to measure entrepreneurship features of participants taking "Applied Entrepreneurship Education" which is given every year to hundreds of thousands of entrepreneurs throughout Turkey by KOSGEB (Small and Medium Industry Development and Support Administration) affiliated with the Ministry of Industry and Technology. It is also aimed to analyze whether these trainings reveal the entrepreneurial potential of the participants and whether they have invested with this potential. In addition, this study aims to make suggestions for enriching the content of these trainings and making the trainings more efficient. In this scope, 3 questionnaires were obtained by using a 5-point Likert scale. These questionnaires were obtained by mixed method and include qualitative and quantitative questions to the participants. As the study will be a longitudinal study, the first of these questionnaires was applied to the participants just before the course, the second immediately after the course and the third questionnaire to the participants six months or no later than one year following the course. The data obtained with the questionnaires were evaluated with SPSS program and suggestions were made according to the results. As a result of the research, it has been concluded that these "Applied Entrepreneurship Trainings" given by KOSGEB and its collaborating institutions and organizations have a significant effect on creating entrepreneurship awareness but this is not enough for investment decision alone.

Key Words : Entrepreneur, Applied Entrepreneurship Education,
KOSGEB, KOSGEB Supports, Entrepreneurship
Quantity of Page : 225
Supervisor : Assistant Professor Abdulkadir GÜMÜŞ

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	xi
ÖNSÖZ.....	xiii
GİRİŞ	1
1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TEORİK ALTYAPI.....	8
1.1. Girişimcilik	8
1.2. Girişimcilik ile İlgili Diğer Kavramlar	9
1.2.1. Yönetici	9
1.2.2. Liderlik.....	10
1.2.3. İşveren.....	11
1.2.4. Sermayedar.....	11
1.2.5. Tacir	11
1.3. Girişimcilikte Güdüleyici ve Engelleyici Faktörler	12
1.4. Girişimcilik Eğilimi ve Niyeti.....	13
1.5. Girişimciliğe Bağlılık ve Girişimcilikte Öz Yeterlilik.....	15
1.6. Girişimciliğin Çeşitleri.....	15
1.6.1. Fırsat Girişimciliği	16
1.6.2. Yaratıcı Girişimcilik.....	16
1.6.3. İç Girişimcilik	17
1.6.4. Teknik Girişimcilik	17
1.6.5. Kurumsal Girişimcilik.....	18
1.6.6. Stratejik Girişimcilik.....	18
1.6.7. Küresel Girişimcilik	18
1.6.8. Takipçi Girişimcilik	19

1.6.9.	Akademik Girişimcilik.....	19
1.6.10.	Genç Girişimcilik.....	20
1.6.11.	Kadın Girişimcilik.....	21
1.6.12.	Yeşil Girişimcilik.....	21
1.6.13.	Sosyal Girişimcilik.....	22
1.6.14.	İnternet Girişimciliği.....	23
1.7.	Girişimcilerde Bulunması Gereken Temel Özellikler.....	24
1.7.1.	Kişisel Özellikler.....	24
1.7.1.1.	Hayalcilik.....	24
1.7.1.2.	Liderlik.....	24
1.7.1.3.	Yenilik ve Yaratıcılık.....	25
1.7.1.4.	Planlama.....	25
1.7.1.5.	Strese Karşı Dayanıklılık.....	26
1.7.1.6.	Bağlılık ve Azim.....	26
1.7.1.7.	Risk Almak.....	26
1.7.1.8.	Hırslılık ve Kararlılık.....	27
1.7.1.9.	İyimserlik.....	27
1.7.1.10.	Vizyon.....	27
1.7.1.11.	Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	28
1.7.1.12.	Başarı İhtiyacı.....	28
1.7.2.	Davranışsal Özellikler.....	28
1.7.3.	Sosyal Özellikler.....	29
1.8.	Girişimciliğin Faydaları ve Olası Dezavantajları.....	30
1.8.1.	Girişimciliğin Faydaları.....	30
1.8.2.	Girişimciliğin Olası Dezavantajları.....	31
1.9.	Girişimciyi İş Kurmaya Motive Eden Unsurlar.....	33
1.9.1.	Girişimcilikte Yaratıcılık.....	33
1.9.2.	Girişimcilikte Fırsatlar ve Riskler.....	34
1.9.3.	Girişimcinin Vizyonu.....	34
1.10.	Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri.....	35

1.11. Girişimcilik Süreci	36
1.11.1. Girişimciliğe Yönelik Hevese ve Motivasyona Sahip Olmak	36
1.11.2. İş Fikri Geliştirmek (Yaratıcılık Egzersizleri)	37
1.11.3. Fizibilite Çalışması Yapmak	40
1.11.4. İş Kurma, Geliştirme ve Büyüme	42
1.12. Girişimcilik Eğilimi ve Eğitimine İlişkin Akademik Çalışmalar.....	43

2. GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ, GİRİŞİMCİLERE YÖNELİK DESTEKLER VE KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ..... 45

2.1. Girişimcilik Eğitimi ve Amacı	45
2.2. Dünya'nın Çeşitli Yerlerinde ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi	46
2.2.1. Amerika Birleşik Devletleri'nde Girişimcilik Eğitimi.....	46
2.2.2. Avrupa Birliği'nde Girişimcilik Eğitimi.....	48
2.2.3. Japonya'da Girişimcilik Eğitimi	49
2.2.4. Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi.....	50
2.3. Girişimcilere Yönelik Destek ve Teşvikler.....	52
2.3.1. Dünya'nın Farklı Yerlerindeki Girişimcilere Yönelik Destekler.....	54
2.3.2. Amerika Birleşik Devletleri'nde Girişimcilere Yönelik Destekler....	54
2.3.3. Avrupa Birliği'nde Girişimcilere Yönelik Destekler.....	56
2.3.4. Japonya'da Girişimcilere Yönelik Destekler	58
2.3.5. Türkiye'de Girişimcilere Yönelik Destekler.....	58
2.3.5.1. Kamu Sektörü Tarafından Verilen Destekler.....	60
2.3.5.1.1. KOSGEB Tarafından Verilen Destekler	62
2.3.5.1.2. KOSGEB Dışında Kalan Kamu Kurum ve Kuruluşları Tarafından Verilen Destekler	74
2.3.5.2. Özel Sektör ve Sivil Toplum Kuruluşları Tarafından Verilen Destekler.....	81
2.4. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Girişimcilik Destek Programı ve Girişimciliği Geliştirme Destek Programı.....	82
2.4.1. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi.....	86
2.4.1.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine İlişkin Genel Hususlar.....	86

2.4.1.2.	Eğitimi Dúzenleyecek Kurumun Başvurusu ve Değerlendirilmesi	87
2.4.1.3.	Eğitimin KOSGEB Tarafından Dúzenlenmesi	88
2.4.1.4.	Eğitimin KOSGEB Dışında Yetkili Kurumlar veya Kuruluşlar Tarafından Dúzenlenmesi	89
2.4.1.5.	Eğitmen'in Değerlendirilmesi	90
2.4.1.6.	Eğitimin Uygulanması ve Sonuçlandırılması.....	91
2.4.2.	Girişimcilik Destek Programı ve Yeni Girişimci Desteği.....	92
2.4.2.1.	Desteğe Başvuru şartları, Değerlendirme ve Onay	92
2.4.2.2.	Destek Unsurları, Oranı, Suresi ve Úst Limiti	95
2.4.2.3.	Desteğin Ódenmesi ve İzleme.....	98
2.4.2.4.	Geri Ódemeli Destekte, Geri Ódeme Suresi	99
2.4.3.	Girişimciliği Geliştirme Destek Programı ve Yeni Girişimci Programı.....	100
2.4.3.1.	Yeni Girişimci Programından Yararlanma Koşulu ve Program Suresi.....	100
2.4.3.2.	Destek Unsurları, Tutarı, Suresi ve Úst Limiti	103
2.4.3.3.	Desteğin Ódenmesi ve İzleme.....	108
2.5.	Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB ile İlgili Literatúrdeki Seçilmiş Çalışmalar.....	108

3.	KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ'NİN GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNDEKİ ROLÜ	111
3.1.	Araştırmanın Amacı ve Literatúre Katkısı.....	111
3.2.	Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları	114
3.3.	Araştırmanın Yöntemi.....	115
3.3.1.	Anket Tasarımı.....	116
3.3.2.	Verileri Toplama Metodu.....	120
3.3.3.	Verilerin Güvenilirlik Analizi Sonuçları.....	121
3.4.	Verilerin Dúzenlenmesi	122
3.5.	Verilerin Analizi.....	122

3.6.	Araştırmanın Hipotezleri ve Araştırmanın Modeli	124
3.7.	Araştırmanın Bulguları.....	128
3.7.1.	Demografik Bulgular	128
3.7.2.	Güdüleyici Faktörlere Yönelik Bulgular.....	135
3.7.3.	Engelleyici Faktörlere Yönelik Bulgular	139
3.7.4.	Girişimcilik Eğilimine Yönelik Bulgular.....	142
3.7.5.	Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılığa Yönelik Bulgular	143
3.7.6.	Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini Değerlendirmeye Yönelik Bulgular	145
3.7.7.	Proje - İş Fikirlerine Yönelik Bulgular	150
3.7.8.	Katılımcıların İş Kurup Kurmamalarına Yönelik Bulgular	160
3.7.9.	İşyeri Kurmalarında Motive Eden Unsurlara Yönelik Bulgular	164
3.7.10.	İşyeri Kurmalarında Engelleyici Unsurlara Yönelik Bulgular.....	166
3.7.11.	Diğer Analiz ve Bulgular	167
4.	TARTIŞMA	176
5.	SONUÇ VE ÖNERİLER.....	184
	KAYNAKLAR	195
	TABLolar DİZİNİ	207
	ŞEKİLLER DİZİNİ	210
	EKLER.....	211
	ÖZGEÇMİŞ	
	TEZ ORJİNALLİK RAPORU	

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

Kısaltmalar	Açıklamalar
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
a.g.e.	Adı geçen eser
AR-GE	Araştırma ve Geliştirme
BİLGEM	Bilişim ve Bilgi Güvenliği İleri Teknolojiler Araştırma Merkezi
BTE	Bilişim Teknolojileri Enstitüsü
C.	Cilt
ĐİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
Ed.	Editör
FORUM	Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş.
GAP-GİDEM	GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GİSEP	Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı
İGEME	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İŞGEM	İş Geliştirme Merkezi
KAGİDER	Türkiye Kadın Girişimciler Derneği
KGF	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	KOBİ Stratejik Eylem Planı

KÜSGET	Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
MAM	Marmara Araştırma Merkezi
MEKSA	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
No.	Numara
SBA	U.S. Small Business Administration (ABD Küçük İşletmeler İdaresi)
SBE	A Small Business Act for Europe (AB için Küçük İşletmeler Yasası)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
S.	Sayı
s.	sayfa
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi
TEYDEB	Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği,
TOSYÖV	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TPE	Türk Patent Enstitüsü
TSE	Türk Standartları Enstitüsü
TSKB	Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
UGE	Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi
v.d.	ve diğerleri
Vol.	Volume
Y.	Yıl

ÖNSÖZ

Girişimcilik konusunda yapılan erken dönem araştırmaları, çoğunlukla girişimciliğin doğuştan gelen yanlarına vurgu yapmış olsa da günümüzde daha ilk ve ortaöğretimden itibaren başlayan ve sonrasında desteklenen girişimcilik eğitimlerinin; bireylerin girişimci olma yönündeki istek, arzu, niyet ve davranışlarını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Yine girişimcilik ile ilgili yapılan araştırmalar, bireyin yaşı, cinsiyeti, ailesinin ekonomik durumu ya da ailede bir rol modelinin olup olmaması gibi demografik faktörlerin, kişilikle beraber bireyin girişimci olma eğilimini etkilediğini göstermektedir. Ancak, en az bu faktörler kadar önemli bireyin sahip olduğu toplumsal kültürel değerler ve resmi eğitim sistemi içinde ya da dışarıdan destekle sağlanan kurslarda öğrencilerin-katılımcıların girişimcilik konusunda bir eğitim alıp almamaları da girişimcilik niyetinin oluşmasında önemli bir bağlam oluşturmaktadır. Girişimcilik eğitimleri ile ilgili araştırmaların son 15-20 yıllık süreçte arttığı gözlemlenmiştir.

Girişimcilik eğitimlerinin verilmesinde hem eğitimleri koordine eden hem de kendisi eğitim veren, verilen eğitimlerden sonra da, katılımcıları bir takım hibe ve krediler ile destekleyen kuruluş Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı KOSGEB 'tir. Çalışmamızda KOSGEB ve verilen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" ele alınmış nitekim KOSGEB veya paydaşları tarafından verilen eğitimlerin; katılımcıların girişimde bulunma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörler, girişimcilik eğilimleri, girişimcilik niyetleri, girişimciliğe bağlılıkları, girişimcilik konusundaki öz yeterliliklerine ve son olarak katılımcıların iş fikri bulma ve yatırım kararı üzerinde bir rolünün olup olmadığı incelemeye değer görülmüştür.

Bu çalışmam süresince, değerli katkılarını esirgemeyen danışman hocalarım Prof. Dr. Harun ŞEŞEN ve Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir GÜMÜŞ'e, doktora eğitimim boyunca her zaman desteğini hissettiğim sevgili arkadaşım Öğr. Gör. Erhan EKİNGEN' e, çalışmamın her aşamasında katkısını esirgemeyen KOSGEB Bitlis Müdürü Cevat KAYA' ya teşekkürlerimi sunarım. En çok da çalışmam sırasında

zamanından fedakârlık eden, her türlü manevi desteğini benden esirgemeyen, tüm yaşamım boyunca yanımda olan sevgili eşim Gülcan' a, oğlum Enes ve kızım Ravza Rüya'ya gösterdikleri sabırdan dolayı teşekkür ederim.

Mehmet Akif ERÇELİK

Van-2019



GİRİŞ

Modern toplumun temel itici güçlerinden birisi olarak kabul edilen girişimcilik, uzun yıllardır birçok bilim dalının ilgisini çekmektedir. Özellikle küresel rekabetin artması, toplumlardaki ekonomik hayatta kamunun rolünün icra edenden koordine edene değişmesi, bilişim teknolojilerinin çok hızlı bir şekilde gelişmesi ve küçük yerel işletmeler için küreselleşmenin tehditler yanında fırsatlar da sunması girişimcilik konusunu üzerinde daha önemle durulması gereken bir noktaya getirmiştir. Öyle ki, artık araştırma alanı var olan girişimcilerden çok daha aşağılara kaymış, bireyleri girişimci olmaya ya da girişimci fikirden soğutmaya etki eden faktörlerin araştırılması, girişimci niyetin psikolojik temellerinin sorgulanması, üniversite öğrencilerinde girişimci olma istek ve arzusunun nasıl geliştirilebileceği gibi özel çalışma alanları doğmuştur.

Girişimcilik kavramının tarihsel gelişim sürecini incelemek üzere yapılan akademik çalışmalar; girişimciliğin insanlık tarihi kadar köklü bir kavram olduğu ve toplumların gelişmesinde tarih boyunca çok önemli bir öge olduğu sonucuna ulaşmışlardır. İnsanlık tarihinin başından günümüze kadar; bireylerin hayatlarını devam ettirmek için yaptıkları hayvancılık, çiftçilik, avcılık gibi her türlü faaliyet birer girişimcilik faaliyetidir. İlkel toplumlar, Derebeylikler, küçük el sanatlarına dayanan kent ekonomisi, 15. ve 19. yy arası Avrupa'daki İktisadi düşünceler, Merkantilizm, Fizyokrasi, Klasik İktisat, 20. yy dönemlerinin her biri girişimciliğin gelişmesine ve bugünkü halini almasına katkı sunmuştur. Girişimcilik kavramı bu kadar eski bir kavram olmasına rağmen üzerinde anlaşılan ortak bir tanımı yoktur. Bununla birlikte girişimci genel olarak yönetici, lider, tacir, sermayedar, işveren kavramları ile de karıştırılmaktadır. Girişimciliğin kavramsal olarak ilk tanımı 1755 yılında Fransız asıllı İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır. Cantillon girişimciyi; kar elde etmek amacıyla işi organize eden ve işin riskini üstlenen kişi olarak tanımlamıştır (Döm, 2008: 1).

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de girişimcilik konusu son yıllarda giderek daha fazla önem kazanmış, girişimciliğin nasıl teşvik edilebileceği her seviyede sorgulanmaya başlamıştır. Ülkemizde girişimcilik temelli araştırmaların

geçmişi çok eski değildir. Özellikle son 10-15 yıllık dönemde girişimcilik konusunda yapılan araştırma sayısının arttığı görülmektedir. Bireylerin girişimcilik yönündeki niyetlerinin temel olarak oluştuğu ve bu niyetin artış yönünde etkilenebileceği resmi eğitim süreci dışında, dışarıda verilen kurslar girişimcilik araştırmaları için çok kritik bir bağlam sunmaktadır.

Tüm bu verilerin ışığında, girişimcilik eğitimi sadece bireylere girişimciliğin ne olduğunun anlatılması değil, nasıl girişimci olunabileceğinin de uygulamalı olarak öğretilmesidir. Bu bağlamda daha önceleri KOSGEB tarafından girişimcilik eğitimi adı ile verilen bu eğitimin son yıllarda uygulama bölümü de ön plana çıkarılarak adı “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” olarak değiştirilmiştir. Söz konusu bu eğitimin süresi 32 ders saatidir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Türkiye’nin hemen hemen bütün illerinde yıla yayılmış bir şekilde, gerek KOSGEB gerekse paydaşı konumunda olan Üniversiteler, Belediyeler, İŞKUR, bazı Sivil Toplum Kuruluşları ve Ticaret odaları tarafından verilmektedir.

Türkiye’de TÜİK verilerine göre Haziran 2018 itibariyle 3.470.491 KOBİ var iken bunların sadece 1.417.995’i KOSGEB veri tabanına kayıtlıdır. Ocak 2010-Haziran 2019 tarihleri arasında toplam 1.108.837 katılımcıya söz konusu girişimcilik eğitim verilmiştir. KOSGEB verilerine göre aynı tarihler arasında 59.942 girişimci KOSGEB ’ten destek almıştır. Eğitimlerde katılımcıların sadece %5 ya da 6’sının yatırım yapacağına hedeflenmesi veya ortaya böyle bir sonuç çıkması, eğitimin sonucu ile ilgili beklentilerin ne kadar düşük olduğunu göstermektedir. Bu oranın neden arttırılmadığı, neden katılımcıların sadece küçük bir bölümünün yatırım yaptığı bir sorun olarak ele alınmış ve incelenmeye değer görülmüştür.

Girişimcilik eğitimlerinde öncelikle girişimcilere pazardaki fırsat ve tehditleri görebilmelerinin yolu gösterilerek, yeni bir iş fikri bulup, geliştirmenin yol ve yöntemleri anlatılarak girişimcilik bilincinin arttırılması amaçlanmaktadır. Bu amaç gerçekleştirildikten sonra, bir diğer amaç ise, katılımcıların girişimcilik ile ilgili becerilerini ortaya çıkarmak ve yatırım kararı vermelerini sağlamaktır. Bu kararı verirken girişimcilerin doğru işi, doğru zamanda doğru kişilerle yapmaları girişimcilik eğitimlerinin diğer önemli hedeflerinden biridir. Bu bilgilere dayanılarak hazırlanan araştırmanın temel soruları şunlardır: “KOSGEB Uygulamalı

Eğitimleri”ne katılan katılımcıların iş kurma ve girişimcilik ile ilgili düşünceleri nelerdir? Eğitimlerin katılımcıların; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörler, girişimcilik eğilimleri, girişimcilik niyetleri, girişimciliğe bağlılıkları, girişimci öz yeterlilikleri veya yatırım kararları üzerinde bir rolü var mıdır? Varsa söz konusu bu rol bir farklılaşmaya yol açıyor mu? Ortaya bir farklılaşma çıkıyorsa bu farklılaşma yatırım kararı vermeleri için yeterli midir? Yoksa yatırım kararı bununla birlikte başka faktörlere de bağlı mıdır? Katılımcılardan işyeri açanları hangi faktörler güdülemiştir? Ya da katılımcılar hangi faktörlerden olumsuz etkilendikleri için iş yeri açmaktan vazgeçmişlerdir? şeklindeki sorulardan oluşmaktadır. Bu sorunsal ve sorulara dayanarak hazırlanan çalışmanın temel amacı: “KOSGEB tarafından her yıl binlerce kişiye verilen girişimcilik eğitimi katılımcıların; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörleri, girişimcilik eğilimlerini, girişimcilik niyetlerini, girişimci öz yeterliliklerini, girişimciliğe bağlılıklarını ve hem fikri hem de fiziki olarak yatırıma bakışlarını eğitim öncesinde, eğitimin hemen sonrasında ve eğitimden altı ay ya da bir yıl sonra ölçmek, karşılaştırmak, farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek ve farklılaşma varsa bu farklılığın nereden kaynaklandığını ele alıp incelemektir” şeklinde belirlenmiştir. Bu araştırmadaki ana amacımız dışındaki diğer amaçlarımız: verilen girişimcilik eğitiminin zaman içerisinde söz konusu faktörler üzerinde bir rolü varsa ve farklılaşmaya yol açıyorsa bunun katılımcıların işyeri açma kararları için yeterli olup olmadığını belirlemek, girişimcilik ve girişimcilik eğitimi literatürüne katkı sağlayacak farklı bir açılım kazandırmak, eğitimler ile ilgili düzenlenmesi gereken bir husus varsa bunu eğitimleri düzenleyici ve denetleyici kurum olan KOSGEB ile paylaşmak şeklinde sıralanabilir.

Araştırma var olan durumu incelendiğinden dolayı nicel yaklaşımlardan tarama modeline girmektedir. Bu model Sosyal Bilimler alanında sık olarak tercih edilmektedir. Tarama modelinde kişilerin düşünce, tutum ve tercihleri belirlenmektedir (Rea ve Parker, 2014: 3). Bununla birlikte çalışma aynı kursiyerleri aynı anketlerle film gibi izlemeye alıp uzunlamasına incelediğinden, farklı zamanlardaki tutum, görüş, beklenti ve durumları değerlendirildiğinden, boylamsal bir çalışmadır. Çalışmanın içerisinde anket sorularında açık uçlu sorular da

olduğundan nicel olduğu kadar çalışma aynı zamanda nitel bir çalışmadır. Çalışmanın örneklem sayısı; KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ne, 2017 ve 2018 yıllarında, ülkemiz genelinde, katılan toplam 426.302 kişiden istatistiki örneklem seçim yöntemleri ile %95 güvenilirlik ve %5 duyarlılık ile tespit edilmiş olan 384 rakamı en az rakam olarak baz alınarak hesaplanmıştır. Anketler, örneklem evreni temsil etsin diye farklı farklı şehirlerdeki kursiyerlere uygulanmıştır. Bu şehirler Bitlis, Gaziantep, İzmir, Ankara, Bolu ve İstanbul illeridir. Her ilde belirli sayıda kursiyer seçilerek toplam 670 kişiye anketler verilmiş cevaplamaları istenmiştir. Ankete katılanlardan 640 tanesi her üç anketi de doldurulmuş ve analize dahil edilmiştir. Anketlerin geri dönüş oranının %95,5 olduğu görülmüştür. Geri dönüş oranının yüksek olmasının nedeni anketin katılımcılara dersi veren eğitmenler tarafından uygulanmasıdır. Söz konusu anketler aynı kişilere eğitimden önce, eğitimden hemen sonra ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonra uygulanarak veriler SPSS programına girilmiş ve sonuçlar analiz edilmiştir. Analizlerde öncelikle aranan her incelen ifade, faktör veya boyutta zaman içerisinde bir farklılaşmanın olup olmadığını tespit etmek, farklılaşma varsa bunun nerden kaynaklandığını bulmaktır.

Çalışmamıza benzer çalışmalar hem ulusal yazında hem de uluslararası yazında bulunmaktadır. Çalışmamız mevcut bu çalışmaların birçoğu ile örtüşse de, farklılaştığı ve çalışmaya “özgün değer” katan birçok yönü bulunmaktadır. Çalışmanın özgün bir değerinin olması ve çalışmayı diğerlerinden ayıran unsurları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Girişimcilik ile ilgili akademik çalışmaların tarihi 1980 ve sonrasına dayandığı için çok eski değildir. Bu yüzden girişimcilik ile ilgili akademik çalışmalar zaten kısıtlı ve azdır bu çalışmada onlardan biridir.
- “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” de yine aynı şekilde çok eski bir çalışma değildir. İlk eğitimler 2010 yılında verildiğinden 9 yıl gibi, kısa bir geçmişi olduğundan bu başlık ile ilgili fazla çalışma bulunmamaktadır.
- “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” ne katılan katılımcıların hem eğitim öncesinde, hem eğitim sonrasında hem de eğitimden altı ay ya da bir yıl

sonra aynı kişilere anket yapmak suretiyle; kendi işlerini kurmak konusunda güdüleyici olarak gördükleri nedenleri, engelleyici olarak gördükleri nedenleri, girişimcilik niyetlerini, girişimcilik eğilimlerini, girişimci öz yeterliliklerini, girişimciliğe bağlılıklarını ve girişimcilik konusunda algıladıkları subjektif normu birlikte değerlendiren literatürde başka bir çalışma yoktur.

- Karma yöntem ile elde edilmiş hem nicel hem de nitel sorular katılımcılara yöneltip yatırım ya da başka bir ifade ile işyeri açma kararı almalarında girişimcilik eğitiminin etkisini araştıran başka bir çalışma yoktur.
- Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 01.01.2019 tarihinde yürürlüğe girdiğinden bu başlığı ve içeriğindeki “Geleneksel Girişimci Desteği” ve “İleri Girişimci Desteği”ni ele alan akademik çalışma henüz bulunmamaktadır.

Çalışmanın literatüre temel katkısı: Öncelikle bir girişimci adayının, verilen bu eğitim ile; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri nedenlerin, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimciliğe bağlılık, girişimci öz yeterlilik ve algılanan subjektif normlarının eğitim ile farklılaşp farklılaşmadığının değerlendirilmesini sağlayacaktır. Eğitim sonucunda eğer bir fark oluşuyorsa bu farkın girişimci adayının; işyeri açma ya da yatırım yapma kararı vermesi için tek başına yeterli olup olmadığının akademik olarak değerlendirilmesini sağlayacaktır. İkinci olarak KOSGEB Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinde katılımcıların düşüncelerinin belirlenmesi; bu eğitimlerin sürdürülmesi konusunda sorumlu olan KOSGEB yetkilerine bir geribildirim sağlayacak, katılımcıların eğitimden memnuniyetlerine ilişkin açık ve kapalı uçlu sorulara verdikleri cevaplar, eğitimler ile ilgili bir sorun varsa bunların tespit edilmesini ve çözüm önerilerinin geliştirilmesini sağlayacaktır. Üçüncü olarak eğitmenler için de, yapacakları eğitimlerde katılımcıların başarılı olmasını sağlamada etkili olan güdüleyici ve engelleyici faktörler konusunda bilgi sağlayacak, katılımcıların motivatör olarak gördükleri unsurların neler olduklarını öğrenmelerini ve bu unsurların daha fazla üzerinde durmalarını sağlayacaktır. Dördüncü olarak girişimcilik eğitimleri için devlet tarafında ciddi kaynaklar ayrılmasına rağmen eğitim sonunda kişilerin başarılı olup olmaması ve başarılarını belirleyen faktörlere ilişkin bilgi sunacaktır. Son olarak çalışma, bu konuda

akademik çalışma yürütenlere bir anlamda veri kaynağı olacaktır. Bu araştırma, yerli yazında KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ni çok yönlü değerlendiren ilk çalışmalardan biridir ve üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünde; araştırma probleminin teorik altyapısı, problemin tanımı, araştırma modeli, araştırmanın özgün değeri, araştırmanın genel işletme ve yönetim yazını açısından önemi ve araştırmanın katkısından bahsedilmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde araştırmanın kuramsal altyapısı ele alınmıştır. Burada sırası ile girişimcilik kavramı, girişimcilik ile ilgili diğer kavramlar, girişimcilik eğilimi ve niyeti, girişimciliğe bağlılık ve girişimci öz yeterlilik, girişimcilik çeşitleri, girişimcilerde bulunması gereken temel özellikler, girişimciliğin faydaları ve olası dezavantajları, girişimciyi iş kurmaya motive eden unsurlar, girişimcilerin başarı ve başarısızlık nedenleri, girişimcilik süreci ve girişimcilik niyet ve eğilimi ile ilgili literatürdeki seçilmiş çalışmalara değinilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde girişimcilik eğitimi ve girişimcilere yönelik destek ve teşvikler; Dünya uygulamaları ve ülkemizdeki uygulamalar üzerinden ele alınmış, girişimcilik eğitimlerinin amacı ve bunun özelinde “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” süreci; eğitimin başvuru süreci, eğitmenin değerlendirilmesi, girişimcilik destek programı ve girişimciliği geliştirme destek programlarını kapsayacak şekilde ayrıntılı bir şekilde ele alınarak değerlendirilmiştir. Girişimcilere yönelik destek ve teşvikler ise kamu sektörü, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları tarafından verilen destekler üzerinden ele alınmıştır. Bu bölümde ayrıca KOSGEB tarafından verilen destekler ayrıntılı bir şekilde ele alınarak Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB ile ilgili literatürdeki seçilmiş çalışmalara değinilmiştir.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise öncelikle araştırmanın amacı ve literatüre katkısı, araştırmanın kapsamı ve sınırlılıkları, araştırmanın yöntemi, verilerin düzenlenmesi, verilerin analizi, araştırmanın hipotezleri ve araştırmanın modelinin üzerinde durulmuştur. Daha sonra ise bu bölümde “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”nin aşağıda sayılan faktörler üzerindeki rolünü tespit etmek amacıyla; istatistiki yöntemler ile yapılan analizlerde ortaya çıkan sonuçların sırası ile katılımcıların güdüleyici ve engelleyici faktörlere yönelik, girişimcilik eğilimine

yönelik, girişimcilik niyeti, girişimci öz yeterlilik, girişimciliğe bağlılığa yönelik, algılanan çevresel desteğe yönelik, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ni değerlendirmeye yönelik, proje fikirlerine yönelik, katılımcıların iş kurup kurmamalarına yönelik, işyeri kurmalarında motive edici unsurlara yönelik ve işyeri kurmalarında engelleyici unsurlara yönelik bulguları ele alınarak ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmiştir.

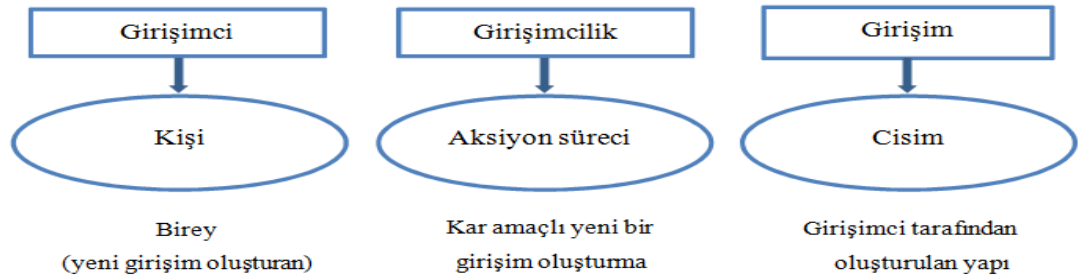


1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE TEORİK ALTYAPI

1.1. Girişimcilik

Girişimciliği net bir tanım içerisine sığdırmak oldukça zordur. Kavram olarak ilk kez ortaçağın ortalarında kullanılan “entrepreneure” kelimesinden türetilmiş ve “girişmek” “üstlenmek” anlamlarına gelir. Girişimci kelimesi ilk defa 17. yüzyılda Fransız askeri terminolojisinde kullanılmıştır. Girişimciliğin kavramsal olarak ilk tanımı ise; 1755 yılında Fransız asıllı İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapıldığı kabul edilir. Cantillon girişimciyi; kar elde etmek amacıyla işi organize eden ve işin riskini üstlenen kişi olarak tanımlamıştır (Döm, 2008: 1).

Geçmişte kullanılan teşebbüs ve müteşebbis kavramları yerine bugün girişim ve girişimci kavramları kullanılmaktadır. Girişim, bir işi yapmak için harekete geçme durumunu ifade ederken; Girişimci, sürekli yeni kombinasyonları uygulayan (Schumpeter, 1947: 63) ya da üretim için gerekli tüm kaynakları toplayan ve pazardaki bir açığı karşılayacak şekilde ürünü pazarlayan (Büyük, 2014: 23) kişi olarak tanımlanabilir. Bu kapsamda girişimci birey, bir fırsatı gören, bu fırsatı değerlendirmek üzere örgüt kuran ve dolayısıyla bir risk alan kişidir (Sart, 2014: 4). Girişim, Girişimci ve Girişimcilik ilişkisi Şekil 1-1’de anlatılmıştır. Şekilde görüldüğü gibi girişim cismi - ortaya çıkan yapıyı, girişimci kişiyi – girişimi oluşturanı, girişimcilik ise aksiyon sürecini – kar amaçlı yeni bir girişim kurmayı temsil eder.



Şekil 1-1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik İlişkisi

Kaynak: Murthy, 2009: 41.

Girişimci birey tanımlanırken, çoğu zaman bir takım davranışlarla tanımlanmaktadır. Bu bağlamda girişimciliğin alt boyutları olarak görülebilecek olan

bu davranışlar; yenilikçilik, risk alma, fırsatları görebilme, otonomi ve sosyal ağları genişletme olarak sayılabilir. Buna göre girişimciler, yeni bir girişime başlayabilmek için sürekli yenilik peşinde olan, fırsatları yakalamak adına gerektiğinde riskler alabilen, bağımsız hareket eden ve sosyal ağlarını hem bilgi hem de kaynak temin etmek amacıyla kullanan kişilerdir (Efe, 2016: 21-22). Sonuç olarak girişimci ile ilgili hususlar irdelenirken şu tanımın da dikkate alınması gerekir. Girişimci ile ilgili tanımları birleştirdiğimizde ortaya başkasının baktığı ama göremediği ticari iş fikirlerini bulup bunları hayata geçiren kişi olarak tanımlanabilir (Titiz, 1994: 29). Girişimciliğin yukarıdaki değişik tanımlarına baktığımız zaman birden fazla tanımlama yapılabileceği görülmektedir. Bunun temel nedeni değişik alanlarda çalışan birçok bilimin veya bilim insanının ilgisini, girişimciliğin çekmesidir.

1.2. Girişimcilik ile İlgili Diğer Kavramlar

Girişimcilik kavramı genellikle birçok kavram ile birlikte kullanılmakta ve yine genel olarak karıştırılmaktadır. Bu kavramlardan bazıları yönetici, lider, işveren, sermayedar ve tacir'dir. Tek kişi işletmeleri için bu kavramların tamamı birbirinin yerine kullanılabilir. Ancak bizim bu kavramları ele alma şeklimiz, çalışan sayısı 50'den fazla olan ve profesyonel işletmeciliğin hüküm sürdüğü işletmeler olduğundan her birini diğerlerinden farklı bir yere konumlandırmak gerekir.

1.2.1. Yönetici

Yönetici kar ve riski başkalarına ait olmak üzere ekonomik mal veya hizmet üretmek ve pazarlamak için üretim faktörlerini düzenli bir biçimde bir araya getiren ve böylece kurulan ya da çalışmakta olan işletmeyi amacına uygun çalıştırma sorumluluğunu üstlenen kişidir (Başar, Altın ve Doğan, 2013: 20). Girişimci tarafından işletmenin başına atanan yönetici işletmedeki iş ve işlemlerin sevk ve idaresinden sorumludur. Yapmış olduğu iş karşılığında girişimciden maaşını alır. Kar ve zarar anlamında riski yoktur. Girişimci ve yönetici arasındaki temel farklılıklar şunlardır.

- Yönetici disipline önem verir; girişimci ise kontrole önem verir.
- Yönetici risk almaz; girişimci risk alır.
- Yönetici problemleri; girişimci fırsatları görür.

- Yönetici statik girişimci ise dinamiktir.
- Yöneticinin geliri maaşıdır. Girişimcinin ise kazancı kardır.
- Yönetici eskiyi; girişimci geleceği görür.

Yöneticinin işletmenin tüm organları üzerinde sınırsız söz hakkı yoktur. Girişimcinin ise işletmenin hayatiyetini etkileyen/etkileyebilecek tüm hususlarda söz hakkı vardır.

1.2.2. Liderlik

Liderlik; insanların hareket ve davranışlarını etkileme sanatıdır (Şimşek ve Çelik, 2014: 54). Lider ise grup üyeleri tarafından hissedilen ancak açıklığa kavuşmamış olan ortak düşünce ve arzuları benimsenebilir bir amaç biçiminde ortaya koyan ve grup üyelerinin potansiyel güçlerini bu amaç etrafında faaliyete geçiren kişidir (Eren, 2003: 525). Liderlik tanımdan da anlaşılacağı üzere bir bireyin kitleleri etkileyebilme yetisidir. Liderler toplumda bazen en güçlü bazen en akıllı bazen en bilgili bazen de en karizmatik kişiler olarak tanımlanmıştır. Ancak tanımlamalar farklılık gösterse de sonuçta liderler diğer kişilerden farklı olan özellikleri sayesinde takip edilmişler ve toplumun ortak gereksinmelerini gidermeyi ve gerekli düzeni ve istikrarı sağlamaya çalışmışlardır (Gümüş, 2015: 9).

Liderlik kavramı ile girişimci kavramı birbirine oldukça benzerdir. Liderlik ile ilgili birçok teorem vardır. Bu teoremlerden biri de liderliğinde tıpkı girişimcilik gibi doğuştan gelen bir özellik olduğu varsayımdır. Liderler ve girişimciler arasındaki temel fark şudur. Girişimci ilk işletmenin kurulmasında yer alır. Yani işletmenin kurucusudur. Liderlik ise işletme kurulduktan sonra ortaya çıkan bir mekanizmadır. Girişimcinin kendisinde de liderlik vasfı olabilir ama bu onun girişimci olabilmesi için yeterli değildir. Girişimcinin liderlik ile ilgili erki kendisinde bulundurması, başarısı için önemli bir üstünlüktür.

Liderlik bazen yöneticilik kavramının yerine kullanılır veya birbiri ile karıştırılır. Oysa iki kavram birbirinden farklı kavramlardır. Şöyle ki:

- Yönetici yetkisini makamından; lider ise kendisinde bulunan liderlik erkinden yetkisini alır.
- Yönetici ceza merkezli; lider ise ödül merkezli çalışır.

- Yönetici ile girişimcinin başarı ile ilgili kendilerine sordukları sorular da farklıdır. Yönetici nasıl ve ne zaman sorularını sorar iken, lider neden ve niçin sorularını sorar.
- Yönetici kısa vadeli görüşe sahiptir. Lider ise daha uzun vadeli görüşe sahiptir.
- Yönetici atanabilir. Lider hem atanabilir. Hem de seçilmiş olabilir.

1.2.3. İşveren

Daha önce de belirttiğimiz üzere, yönetici ve liderlik kavramı gibi işveren kavramı da girişimci kavramı ile karıştırılmakta veya birbirinin yerine kullanılmaktadır. Tek kişi işletmeleri için bu husus kısmen doğru olsa da, büyük işletmeler için geçerli değildir. İş kanunun tanımlarla ilgili 2. Maddesine göre; “işçi çalıştıran gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlara işveren denir” (İş Kanunu, 2003: 1). Tanımda görüldüğü gibi işveren tanımında tüzel kişilik veya kamu kuruluşları geçmektedir. Oysa girişimci gerçek kişiyi işaret eder. Bir örnek ile bu hususu daha da açıklığa kavuşturabiliriz. Kamu kurum ve kuruluşları, yanlarında çalışan işçilere göre işverendir. Ama kamu kuruluşları bizim yapmış olduğumuz girişimci tanımına göre girişimci değildir. Bu değerlendirmeler sonucunda işveren yanında birilerini çalıştıran ve bunlarla ilgili hukuki sorumluluğu üstlenen kişi olarak özetlenebilir.

1.2.4. Sermayedar

Bir işletme kurmak için üretim faktörlerinden biri olan sermayeyi elinde bulunduran kişidir. Sermayedar daha geniş anlamda işletmeyi finanse eden kişidir. Halka arz edilmiş işletmelerin aslında her bir hissesinin sahibi bir sermayedardır. Ama sadece bu fonu sağlama anlamındaki dar çerçevede hiçbiri girişimci değildir. Bu noktadan hareketle girişimci ve sermayedarı birbirinden ayıran temel nokta paradır. Sermayedar sadece para ile olunabilir. Ancak girişimci olmak için çok daha fazlasına ihtiyaç vardır.

1.2.5. Tacir

Türk Ticaret Kanununun 12. Maddesine göre Tacir “kısmen dahi olsa bir işletmeyi kendi adına işleten kişidir” (Türk Ticaret Kanunu, 2011: 6). Tacir aynı zamanda toplum arasında ticaret ile uğraşan kişi olarak da bilinmektedir. Tacir

kavramı ile girişimci kavramını birbirinden ayıran temel husus şudur. Daha önce de belirttiğimiz gibi girişimci işletmedeki tüm iş ve işlemlerden sorumlu, her anlamda riski kendi üzerine almış kişidir. Tacir ise bir işletmeyi kısmen de olsa işletirse bu unvanı kazanabilmektedir. Her girişimci Türk Ticaret Kanunu'na göre aslında bir tacirdir. Ama tacir için aynı durum geçerli değildir. Yani her tacir aynı zamanda bir girişimci olamayabilmektedir.

1.3. Girişimcilikte GÜdüleyici ve Engelleyici Faktörler

İş yeri kurma konusunda girişimcinin kendisine öz güveninin gelmesini sağlayan, işyeri açması konusunda kendisini heveslendiren, isteklendiren, eğilim ve niyetini arttıran faktörlere güdüleyici faktörler denir. İşyeri açma konusunda girişimcileri güdüleyen faktörler arasında:

- Girişimci adayının özgür olmak istemesi,
- Girişimci adayının ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanmak istemesi,
- Eski işinden mutsuz olması ve buna dayanarak yeni bir iş kurmak istemesi,
- Adil bir ücret kazanmak istemesi,
- Girişimci adayının kendi fikirlerini uygulamak istemesi,
- Özgürlük alanını genişletebilmek için daha fazla para kazanmak istemesi,
- Girişimci adayının bir şirketin patronu olmak istemesi,
- Girişimci adayının insanları yöneltmek ve yönetmek istemesi,
- Girişimci adayının zengin olmak istemesi,
- Girişimci adayının bir aile geleneğini sürdürmek istemesi,
- Girişimci adayının yüksek bir sosyal statü kazanmak istemesi,
- Girişimci adayının kendisine ait bir şey oluşturmak istemesi,
- Girişimci adayının insanlar için iş alanı yaratmak istemesi,
- Girişimci adayının daha fazla serbest zamana sahip olmak istemesi ve
- Girişimci adayının hayat kalitesini yükseltmek istemesi neden olarak sayılabilir.

İş yeri kurma konusunda girişimcinin kendisine olan öz güvenini azaltan, işyeri açması konusunda girişimcinin heves, istek, eğilim ve niyetini azaltan faktörlere

engelleyici faktörler denir. İşyeri açma konusunda girişimcileri engelleyen faktörler arasında:

- Girişimci adayının çok fazla risk almak istememesi,
- Genel ekonomik durumun yeterince iyi olmaması,
- Girişimcilik deneyiminin eksik olması,
- İşe başlayabilmek için yeterince sermayesinin olmaması,
- Vergi giderleri gibi diğer resmi giderlerin fazla olması,
- Girişimci adayının başarısız olmaktan korkması,
- Girişimci adayının işletmecilik, yönetim, muhasebe vb. bilgi eksikliği,
- Bireysel yeteneklerinden duyduğu şüphe,
- İş ve Pazar bilgisinin eksik olması,
- Kendi işini kurması konusunda devlet desteğinin eksik olması,
- Hukuki veya diğer hususlardaki danışman eksikliği ve
- Etrafındaki insanların destek eksikliğini hissetmesi neden olarak sayılabilir.

1.4. Girişimcilik Eğilimi ve Niyeti

Literatürde bu iki kavram genel olarak birlikte kullanıldığından bizde çalışmamızda bu ikisini birlikte ele aldık. Girişimcilik eğilimi veya girişimci bir eğilime sahip olma, bir kişinin yeni bir iş kurma kararlılığında olduğu anlamına gelir (Von Graevenitz, Harhoff ve Weber, 2010: 92). Niyet ise bu kararlılığın biraz ilerisindeki bir aşamadır. Girişimcilik niyeti ya da potansiyeli, bir bireyin kendi işini kurma yönünde girişimci gayretler gösterme yönündeki eğilimi ve dolayısıyla girişimci bireyin iş planını geliştirmesini ve uygulamasını yönlendiren zihinsel bir süreçtir (Şeşen ve Basım, 2012: 22). Görüldüğü gibi niyet eğilimi de kapsayan bir ileri aşamadır. Girişimcilik, gerçek (gerçekten bir iş kurup yürüten bireyler) ve niyet edilen ya da gizil (bir iş kurmaya niyeti olan bireyler) olmak üzere iki şekilde gerçekleşebilir. Bu bağlamda gizil girişimcilik, zihnin bilinçli olarak belirli bir amacı ya da yolu benimsemesi durumudur. Girişimcilik niyeti de bireyin gelecekte kendi işini kurma niyetini bilinçli olarak sergilemesidir. Birçok girişimci hamlenin bir niyetin sonucu olarak gerçekleşmesi, niyetle girişimci olma arasında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir (Alparslan, Taş ve Yastioğlu, 2017: 148).

Zihinsel bir süreç olan girişimcilik niyeti ve eğilimi kavramlarının anlaşılabilmesi için, bir girişimci adayını kendi işini ya da işletmesini kurması yönünde nelerin etkilediğinin veya nelerin girişimci adayını motive ettiğinin belirlenmesi gerekir. Girişimci adayını nelerin motive ettiği hususu ile ilgili veya girişimcilik niyetini neyin etkilediği konusunda yapılan akademik çalışmalara baktığımız zaman üç önemli teori göze çarpmaktadır. Bunlar:

- **Girişimci Olay Modeli:** Bu modelde girişimcilik niyeti yerine, bir iş kurma merkeze alınmıştır. Modele göre girişimci adayı ilk olarak girişimci olmaya istek duymaktadır. Daha sonra bu isteğinin olup olmayacağını değerlendirmekte, değerlendirme sonucunda harekete geçip geçmemeye karar vermektedir (Shapero ve Sokol, 1982: 72-90). Görüldüğü gibi hareket noktası istekten ziyade işyeri açmanın kendisidir.
- **Girişimci Niyet Modeli:** Bu yaklaşımda girişimcilik niyetini etkileyen faktörler; sosyo-politik faktörler (kanuni düzenlemeler), bireysel faktörler (tecrübeler), rasyonel düşünmeye ilişkin faktörler (zihindeki hedef ve amaçlar) ve sezgisel faktörler (bireyin vizyoner bakışı) şeklinde belirlenmiştir (Bird, 1988: 442-454). Bu yaklaşım önceki yaklaşıma göre girişimcilik niyetini ve onu etkileyen faktörleri merkeze almaktadır.
- **Planlı Davranış Teorisi:** Bu teoriye göre planlı eylemler, önceden belirlenen şekilde davranma yönündeki alınan kararların sonucudur. Bu eylemlere yön veren niyetleri ise yaşanan tecrübelerin, bireysel özelliklerin, ve bireyin kişisel güdülenmesinin bir bileşkesidir. Yaklaşımın meydana çıkardığı en önemli sonuç ise planlanmış insan davranışlarını yönlendiren temel ögenin niyet olduğudur (Ajzen, 2006: 665-683).

Bu üç teori ve model ve sonrasında yapılan akademik çalışmalar ile birlikte girişimcilik eğilimi ve niyetini etkileyen üç temel faktör olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunlar: demografik faktörler, kişisel özellikler ve çevresel faktörlerdir (Franco, Haase ve Lautenschlager, 2010: 272).

1.5. Girişimciliğe Bağlılık ve Girişimcilikte z Yeterlilik

z-yeterlilik, kişinin bir iş veya görevi yapıp yapamayacağına dair kapasitesini biçimlendirme inancıdır (Köybaşı ve Dönmez, 2017: 253). Girişimcilikte z yeterlilik ise girişimci adayının bir iş kurmaktan başlayarak orayı işleteceği ve işletmesi açık kaldıkça süreçleri yönetebileceği konusunda kendisini yeterli görmesine dair inancıdır. İşyeri açan girişimcinin işletmesindeki iş ve işlemleri yönetebileceği konusunda kendisini öz yeterli hissetmesi başarı güdüsü ile güdülenmesi ve motivasyonunun artması açısından çok önemlidir. Girişimci adayı kurduğu işte yapılacak iş ve işlemlerle ilgili liderlik vasfına sahip olduğunu düşünüyorsa, kendi işini kurmak ile ilgili yeterli zihinsel olgunluğa ulaştığını düşünüyorsa, yeni iş fikirleri üretebileceğine, üretim ve pazarlama için yeni metotlar geliştirebileceğine, yeni ürün ve hizmetler için piyasada oluşacak fırsatları yakalayabileceğine, büyüme potansiyeli olan yeni iş alanları bulabileceğine, fırsatları değerlendirme konusunda hızlı hareket edebileceğine, beklenmedik durumlar karşısında hızlı reaksiyon gösterebileceğine, olumsuz durumlar karşısında moralini çok fazla bozmadan süreçleri ynetebileceğine inanıyorsa bu girişimci adayının girişimci öz yeterliliğini kazandığını söyleyebiliriz.

Girişimciliğe bağlılık ise kişinin kariyer planlamasında mevcut alternatifler arasında girişimciliği n sıraya yerleştirmesi ve buna göre kariyer süreçlerini yönetmesidir. Girişimci adayı iş fikrini gerçekleştiremezse bile bir başkasının yanında çalışmayı düşünmüyorsa, kendi işini, işletmesini kurabilmek için en st çabayı gösteriyorsa, kendi işini kurmayı diğer kariyer alternatiflerinden farklı bir yere konumlandırıyorsa, genel anlamda sahip olduğu nitelikler kendi içine başlama konusunda kendisine yardımcı olacağını düşünüyorsa ve kendi işini kurma konusunda gerekli eforu göstereceğine inanıyorsa ve bundan eminse bu girişimci adayının girişimciliğe bağlılığının olduğu sylenabilir.

1.6. Girişimciliğin eşitleri

Çeşitlilik girişimciliğin bir özelliğidir. Ayrım ltne göre çeşitli girişimci eşitleri vardır. Ayrım lt olarak en fazla ortaya çıkma, orijinallik, organize olma, icra edilme biçimleri ve girişimciliğin kültürel çeşitliliği kullanılır. Bu ayrım

ölçütleri sonucunda ortaya çıkan ve en fazla kullanılan girişimci çeşitleri aşağıda ele alınmış ve anlatılmıştır. Bu girişimci çeşitlerinden literatürde en fazla kullanılan bizim de ilk iki maddede ele aldığımız fırsatçı ve yaratıcı girişimcilerdir. Bundan sonraki anlatılan girişimci çeşitleri ise literatüre yakın tarihlerde kazandırılan veya eklenen güncel başlıklardır.

1.6.1. Fırsat Girişimciliği

Fırsatçı girişimci, geleceğe ilişkin bir takım öngörülerde bulunarak, para kazandırabilecek alanları keşfedip, yatırım yapan kişidir (Küçük, 2005: 37). Fırsatçı girişimci pazarda oluşabilecek fırsatları sürekli kollar. Yapmış olduğu değerlendirmeler sonucunda da en mantıklı gördüğü alana yatırım yapar. Pazarda farklı şekillerde fırsatlar ortaya çıkabilmektedir. Bunların bazılarını örnekleyecek olursak; bir mal veya hizmetin üretiliyor olması ama pazara yeterince sunulmaması, pazarda hiç olmaması veya mevcut üretici ya da sunucu işletmelerin istenilen kalitede hizmeti pazara sunamamaları sayılabilir. Girişimciler için bu hususlar iyi bir fırsat olarak değerlendirilip, bu alanları keşfetmelerini sağlayabilir. Fırsatçı girişimci bu hususları önceden sezinleyerek hemen organizasyonunu kuran kişidir. Fırsatların değerlendirilmesi açısından hız oldukça önemlidir. Girişimci fırsat olarak gördüğü bir alanı hızlı bir şekilde değerlendirmesi gerekir. Aksi takdirde başka bir girişimci bu alanda yatırım yaptığında fırsat ortadan kalkmış olur.

1.6.2. Yaratıcı Girişimcilik

Yaratıcı girişimcilik; yeni bir fikir veya buluşu, ya da mevcut olan bir mal veya hizmetin dizayn, fiyat kalite gibi yönlerden iyileştirerek pazara sunulmasıdır (Küçük, 2005: 37). Kimi araştırmacılar gerçek girişimciliğin yaratıcı girişimcilik olduğu görüşündedirler. Bu görüşü savunmalarının temel dayanağı, sayısal olarak yaratıcı girişimciler azınlıkta olsa da, kazanç açısından önemli bir paya sahip olmalarıdır. Yaratıcı girişimcilik de aslında bir tür fırsatçılıktır. Çünkü yaratıcı girişimci de pazarda var olan bir fırsatı değerlendirmeye yönelik ürünler dizayn etmeye çalışır. İki girişimciyi birbirinden ayıran temel özellik ise, yaratıcı girişimci ürünü ilk bulan tasarlayan, değiştiren ve geliştiren kişidir. Fırsat girişimcisi ise var olan buluşlar üzerinden hareket eden kişidir. Yani fırsat girişimcisi yenilikçi iken yaratıcı girişimci yaratıcıdır.

1.6.3. İç Girişimcilik

İç girişimcilik bir örgütsel ağ içinde veya bir kurulu işletme içinde süper bireylerin (kendi yeteneklerini kanıtlamış) diğer insanlarla ilişki geliştirerek, iletişim kurarak ve bunları kendi yetenek ve değerleriyle yoğurup değerlendirerek kendilerini tanıyıp keşfetmeleri ve kendilerinin farkına varmaları ile başlayan bir başka girişimciliğin içinde filizlenen bir girişimcilik türüdür (Top, 2006: 9). Gitgide iç girişimcilik konusu önem kazanmaktadır. Çünkü iç girişimcilik işletmedeki müteşebbise düşen sorumlulukların sadece tepe yönetim ile değil alt kademedeki bütün yönetici ve çalışanlar ile paylaşılmasını sağlar ve bir anlamda tüm bireylerin girişimci gibi davranmasını ifade eder. Bunun sonucunda sağlamış olduğu rekabet avantajı sayesinde işletmenin pazarını arttırmasına dolayısıyla karlılığını arttırmasına zemin hazırlar.

Bağımsız girişimci ile iç girişimci birbiri ile aynı değildir. İç girişimci var olan bir işletmenin içinde yer alabilirken bağımsız girişimci o işletmeyi kuran kişidir. İç girişimci sadece işletmenin içerisi gibi dar bir alanı gözlemleyip kararlar alırken, bağımsız girişimci içinde bulunduğu pazarı gözlemlemek ve karar almak zorundadır. Son olarak iç girişimcinin aldığı risk kendisi ile ilgilidir. Bağımsız girişimcinin aldığı risk ise işletme ile ilgilidir. Sonuç olarak bağımsız girişimci müteşebbistir, iç girişimci ise müteşebbisin yanında bir çalışandır. (Uçar ve Erçelik, 2017: 166)

1.6.4. Teknik Girişimcilik

Yenilik ve araştırma geliştirmenin finanse edilmesini içine alan ve daha çok teknolojik alanda girişimde bulunan bir ekip girişimciliğidir. Daha çok teknik kökenli kişilerin kendi beceri, eğitim ve tecrübelerini doğru şekilde kullanarak girişimde buldukları girişimcilik türüdür. İş fikri bulma yöntemlerinden biri de beceri yaklaşımıdır. Beceri yaklaşımının temelinde bireylerin neye becerisi veya neye yönelik eğitimleri varsa onunla ilgili bir iş seçmeleri ekseninde iş fikri üretilerek girişimde bulunulması vardır. Teknik beceri veya eğitimi olan bireylerin de bu yönde işler geliştirip bunlarla ilgili girişimde bulunmaları daha mantıklıdır.

1.6.5. Kurumsal Girişimcilik

Kurumsal girişimcilik kavramı ile ilgili çok çeşitli tanımlar vardır. Bu tanımlardan en çok kullanılanı; “performans ve büyüme amacıyla çevredeki fırsatları değerlendirerek risk alma, inovasyon, proaktivite ve agresif rekabetçiliğe yönelik işletme düzeyindeki eğilim ve davranışların bütünüdür” şeklindeki tanımdır (Bulut, Fiş, Aktan ve Yılmaz, 2008: 1393). Küçük işletmelerin kendi aralarında küçük girişimcileri veya büyük işletmelerin kendi aralarında büyük girişimcileri organize ettiği bir çeşit üst girişimciliktir. Asıl amaç girişimcilik ruhunu canlı tutmak ile birlikte ağır ekonomik koşullar altında ezilen KOBİ’leri desteklemek ve onların varlıklarını sürdürmelerini sağlamaktır. Kurumsal girişimciliğin işletmelerde tam olarak oturtulması ile milli girişimcilik gelişebilir ve milli geleceğin inşası daha kolay bir hale gelebilir. Kurumsal girişimcilik ile bütünleşmiş tesisler kurmak yerine bağımsız küçük girişimler teşvik edilerek, yönlendirilerek, teknolojik destekler verilerek ve iş birliği yaparak risk azaltılıp fayda en çoklanabilir.

1.6.6. Stratejik Girişimcilik

Stratejik yönetim ve girişimciliğin kesişim noktası olarak ifade edilen stratejik girişimcilik kavramı, stratejik bakış açısı ile gerçekleştirilen girişimsel faaliyetleri ifade eder (Güven, 2015: 33). Strateji kavramı yoğun rekabetten dolayı 90’lı yılların sonunda ve akabinde 2000’li yılların başında büyük önem kazanmıştır. Yönetim bilimindeki yeni gelişmeler işletmelere stratejik düşünmeyi zorunlu kılmıştır.

Çevresel belirsizlikler yüksek riski beraberinde getirmiş, riski azaltabilmek için stratejik düşünme zorunlu hale gelmiştir. Belirsizlikler yenilikçi ve yaratıcı bakış açısı ile yeni girişimciler için bir fırsata dönüşebilir. Bunun için stratejik bir bakış açısı gereklidir. Girişimcilik bilgileri ile stratejik bakış açısının kombinasyonu sonucunda ortaya stratejik girişimcilik kavramı çıkar. Sürekli fırsat arama için girişimci yönünü, rekabet avantajı sağlayacak stratejiler oluşturma ise yönetim yönünü ifade eder. Stratejik düşünme planlamanın ötesinde bir bakış açısına sahip olmaktır. Stratejik düşünme dışsal, girişimcilik ise içsel bir değerlendirmedir.

1.6.7. Küresel Girişimcilik

Küreselleşme sürecinde işletmeler, buldukları bölgeler dışındaki pazarlara da yönelerek fırsat aradıkları mekânları genişletmeye başlamışlardır. Ürünleri

sunacakları yeni pazarları keşfederek rekabette üstün olmayı hedeflemektedirler. Bu sürece uluslararası girişimcilik veya küresel girişimcilik diyebiliriz. Küreselleşme ile birlikte dünya artık küresel bir pazar haline gelmiştir. Ülke ekonomileri artan bir düzeyde birbiri ile ilişkili hale geldikçe ülkelerin küresel ölçekte rekabet etme zorunluluğu ortaya çıkmıştır. KOBİ'ler kurulurken artık perspektif olarak ülke pazarı değil küresel pazar hesap edilerek kurulması ve işleyişinin dizayn edilmesi gerekir. Bu da ortaya yeni bir girişimci türü olan küresel girişimciyi çıkarmaktadır. Uluslararası dış ticaretin temel varsayımları olarak kabul edilen “Klasik Dış Ticaret”in temel varsayımları geçerliliğini yitirmiştir. Bunun için küresel girişimcileri bekleyen üç temel zorluk vardır bunlar sırası ile uzaklık, bağlam ve kaynaklardır. Küresel girişimcilik devlet tarafından da kabul gören ve desteklenen bir sistemdir çünkü ülke içerisinde girişimde bulunup imalat yapan işletmelerin dışarıya ihracat yapması durumunda ülke ekonomisine önemli bir katkısının olacağı yadsınamaz bir gerçektir.

1.6.8. Takipçi Girişimcilik

Takipçi girişimcilik, bir çeşit taklitçiliktir. Takipçi girişimci yenilikçi veya yaratıcı diye nitelendirdiğimiz girişimcilerin, tasarlayıp ürettikleri ürün veya hizmetleri çok kısa sürede taklit edip piyasaya süren ya da başka bir yerde ortaya çıkarılmış bir ürünü ilk defa bulunduğu yöreye, bölgeye getiren girişimcidir. Piyasadaki gelişmeleri izlemekle yetinen, bu gelişmelere göre davranan, yenilik yapan girişimcilerin yolundan gitmeyi içeren girişimcilik türüdür. Yenilikçi firmalarla rekabet güçleri bulunmaz. İşletmecilikte pazarın kaymağını almak çok önemlidir. Bunu önemli kılan husus yeni buluşların çok kısa bir süre içerisinde taklit edilmesi ve takipçi girişimciler tarafından üretilmesinin söz konusu olabilmesidir.

1.6.9. Akademik Girişimcilik

Akademik girişimcilik, Üniversiteler bünyesinde ortaya çıkarılan bilimsel araştırmaların sonucunun ticari uygulamalara dönüştürülmesi ile ortaya çıkan girişimcilik türüdür. Bilimsel araştırmalarda ortaya çıkarılan bulguların Üniversite – Sanayi işbirliği ile teknoloji transferinin sağlanmasıdır (Bulut ve Aslan, 2014: 123). Her yıl üniversitelerde binlerce akademik çalışma yapılmaktadır. Bu akademik çalışmalar sonucunda ortaya çıkan bulgular maalesef piyasadaki girişimciler

tarafından değerlendirilmemekte, üniversitelerin tozlu raflarında yerlerini almaktadır. Akademik girişimcilik olgusu ile birlikte üniversiteler ile piyasa bütünleşebilirse bilimsel çalışmalar sonucunda ortaya çıkan bulgular girişimcilere yol gösterici olacak bu sayede belirsizliğin ortaya çıkardığı risk kısmen de olsa azaltılabilecektir. Bunu bir örnek ile anlatacak olursak; yerin 200 metre altında bir kömür rezervi olduğunu haber alan bir girişimci diyelim ki; kömürün çıkarılması için gerekli tüm makine teçhizatı aldı ve işletmesini kurdu. İki aylık çalışma sonucunda rezerve ulaşıldı ve ilk kömür çıkarıldı. Kömürün çıkaran işletmeci kalorisi ile ilgili bir değerlendirme yaptığında çıkan kömürün kalorisinin 2000 kilo kalori olduğunu görürse bütün bu emekler boşa gider. Çünkü 4000 kilo kaloringin altındaki kömürün ticari değeri yoktur. Tüm bu masrafları yapmadan önce aynı girişimci üniversite kütüphanesine uğrayıp bunun ile ilgili saha çalışması yapmış ve ilgili kömür rezervlerindeki kömürlerin kalorilerinin 2500 kilo kaloriyi geçmeyeceğini bilimsel olarak tespit etmiş bir akademisyenin çalışmasını okumuş olsa idi, hiç bu kadar masraf yapmadan bu işin olmayacağını anlar ve kaynaklarını başka alanlara yönlendirebilirdi.

1.6.10. Genç Girişimcilik

18-24 yaş arasındaki girişimciler, literatürde genç girişimci olarak nitelendirilir. Gençler tarafından teşebbüste bulunulup işletme kurulmuşsa bu girişimcilere genç girişimci denmektedir. Son yıllarda yapılan bir araştırmaya göre gençlerin %51'i gelecekte kendi işletmesini kurmak istemektedir (Scarborough, 2013: 45). Genç girişimci kavramı ülkemiz için de çok önemlidir. TÜİK verilerine göre Türkiye'de 12.899.667 genç bulunmaktadır ve bu nüfus tüm nüfusun %16,4'üne denk gelmektedir(TÜİK, 2019). Genç nüfusun önünde üç seçenek vardır. Bunlardan birincisi kamu personeli olmaktır ki bununla ilgili imkân çok azdır. Çünkü her yıl kamuya alınan personel sayısı kısıtlıdır. İkinci seçenek bir işletmede çalışmak üçüncü ve sonuncusu ise kendi işletmesini kurup girişimci olmasıdır. Üçüncü seçenek diğerlerine göre daha kolaydır. Çünkü ikinci seçenekte üçüncü seçeneğe bağlıdır. Yeni işletmeler kurulmadan istihdam edilecek yeni personellere ihtiyaç duyulamaz. Ülkemizde de genç girişimcilere verilen önem gitgide artmakta genç girişimcilerin desteklenmesi sağlanmaktadır. KOSGEB'in verdiği desteklerde her zaman genç girişimcilere yönelik pozitif ayrımcılığı vardır.

1.6.11. Kadın Girişimcilik

Kadınlar tarafından bir işletme kurulup işletilirse girişimci bu durumda kadın girişimci olarak nitelendirilir (Kaya, 2007: 105). Türkiye Nüfusunun %49,8'ini kadınlar oluşturmaktadır(TÜİK, 2019). Bu orandan dolayı girişimcilik sadece erkekler tarafından ele alınıp incelenmesi gereken bir husus olarak irdelenirse yarısı eksik kalır. Kadın girişimciliğinin de tanımlanıp irdelenmesi ve desteklenmesi gerekir. Nitekim yapılan akademik çalışmalar kadın girişimcilerin de başarılarının küçümsenemeyecek seviyede yüksek olduğunu göstermiştir. Yine yapılan çalışmalar, ülkemizde kadın girişimci sayısının gitgide arttığını göstermektedir. Kadın girişimcilerin sayılarının artması, başarı nedenleri, başarısızlık nedenleri gibi başlıklar seçilerek birçok akademik çalışmaya da kadın girişimcilik konu olmaktadır. Toplumda devam eden geleneksel değer yargıları, işverenlerin eleman seçiminde erkeklere öncelik vermesi, ailenin nafakasını kazanan kişi ile ilgili beklentinin halen erkek olarak düşünülmesi vb nedenlerden dolayı ülkemizde kadın girişimcilik istenilen düzeyde gelişmemiştir.

1.6.12. Yeşil Girişimcilik

İşletmenin dar anlamda tanımı yapılırken mal ve hizmet üreten kuruluş olarak tanımlanır. Tanım genişletildikçe, içerisine kar sosyal sorumluluk ve süreklilik eksenleri de eklenir. Girişimci işletmesini her ne kadar para kazanmak, kar etmek, için kurmuşsa da en az onun kadar önemli bir diğer husus bu süreci sosyal sorumluluk bilinciyle yönetmesidir. Sosyal sorumluluk denince akla, insanın doğaya saygısı da gelmelidir. Nitekim doğadaki kıt kaynaklar her geçen gün tükenmekte açılan her yeni işletme teknoloji düzeyi ve üretim yapıldıkça ortaya çıkan atık düzeyine göre kısmen de olsa çevreye zarar vermektedir. İşte girişimcinin işini kurarken çevreye verebileceği zararı da minimize etmek için çaba göstermesi ve bunun yollarını arayarak girişimcilik sürecini yönetmesine yeşil girişimcilik ya da bu işi yapana yeşil girişimci denir (Keskin, 2016: 286). İnsan faaliyetlerinin çevreye, doğaya verdiği zarar önemsenmeyecek seviyede değildir. Bu zarar göz ardı edilemeyeceği için güncel bir kavram olan yeşil girişimcilik insanın doğadan sağlayacağı faydanın devamlılığı ve doğanın sağlığı için önemli bir kavramdır.

1.6.13. Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik yaşanan çevredeki toplumsal bir sorunu veya ihtiyacı belirleyerek bu sorunun ortadan kaldırılması ya da ihtiyacın giderilmesi için kalıcı çözümler üretmektir (Akış, 2017: 42). Sosyal girişimci ise sosyal yönden toplumda ortaya çıkan bir aksaklığı görüp gözlemleyip keşfettikten sonra bunu ticari bir iş fikrine dönüştüren kişidir. Sosyal girişimciler; toplumun sorunlarına duyarlı, ısrarcı, üretken, samimi tavırları ile toplumun güvenini kazanmış kişilerdir. Önceki birçok girişimci çeşidi gibi sosyal girişimcilik de literatüre yeni kazandırılmış bir kavramdır. Sosyal girişimci kamu veya özel sektör tarafından kapatılmamış bir sosyal açığı bulup bunu kapatmak ile ilgili kendinde bir zorunluluk hisseden kişilerdir. Bu tanımlardan hareketle sosyal girişimcinin özellikleri: Bir ihtiyaç boşluğunu tanımlayan ve bu boşluğu bir fırsatla ilişkilendiren, gerekli ağları kurmak için diğer kişileri bir araya getiren ve güdüleyen, ihtiyaç duyulan kaynakları bulan, engellerin üstesinden gelen ve içsel riskle baş eden, riski kontrol etmek için uygun sistemleri öne süren kişilerdir (Özdevecioğlu ve Cingöz, 2015: 86). Sosyal girişimcilik ülkelerin ekonomik gelişmesi için önemli bir başlıktır ve üzerinde durulması gerekmektedir. Nitekim hem ülkemizde hem de birçok ülkede sosyal girişimcilik ile ilgili çalışmalar her geçen gün artmaktadır. Sosyal girişimcilik adına yapılan çalışması ile 2006 yılında Muhammed YUNUS adlı bir sosyal girişimci Nobel Barış Ödülü'nü kazanmıştır. Girişimcinin çalışması Grameen Bankası ve Vakfı aracılığı ile özellikle kadınlara ve yoksullara hiçbir geri ödeme garantisi almadan mikro kredi verilmesi şeklindedir. Kendi işini kurmalarını sağladığı birçok kişi almış oldukları krediyi geri ödemiş ve bir işletme kurarak girişimci olmayı başarmışlardır. Sosyal girişimciliğin geliştirilmesi için dünyanın birçok ülkesinde önemli organizasyonlar vardır bunların en büyüğü ASHOKA'dır. ASHOKA kendisini "sistemsel dönüşüm yaratma potansiyeline sahip sosyal girişimcileri bir araya getiren ve destekleyen küresel bir sivil toplum kuruluşu" olarak tanımlamaktadır¹. 92 ülkede 3500'den fazla sosyal girişimciyi ağında barındıran adı geçen sivil toplum kuruluşunun ülkemizde de temsilciliği bulunmaktadır. Sabancı Vakfı, Vehbi Koç Vakfı, Kale Grubu gibi önemli sivil toplum kuruluşları tarafından da desteklenmektedir.

¹ <http://ashokaturkiye.org/hakkimizda/> (Erişim Tarihi: 01.04.2019)

1.6.14. İnternet Girişimciliği

Geleneksel ticaret fiziki bir işyerinde, alıcı ile satıcının karşı karşıya geldiği, ödemenin hemen o anda yapıldığı ticaret türüdür. Dijitalleşmenin artması, aracılardan azalması, küreselleşmenin etkisi, toplumsal sorunların farklılaşması, bilgi temelli ekonominin hızla gelişmesi, hız ve insanlar için zamanın gitgide kıymetinin artması geleneksel ticaretin yerine farklı alternatifler aranmasına sebep olmuştur. Geleneksel ticaret aslında insanların ihtiyaçlarına artık cevap vermemeye başlamıştır. Bunun en önemli nedeni geleneksel ticaretin pazar yapısının statik olması ile birlikte organizasyon yapısının bürokratik olmasıdır.

Geleneksel ticaretin hantal yapısı bireyleri alternatif ticaret modelleri aramaya itmiştir. Küreselleşme ile birlikte dünyanın her yerinden bir ürün ya da hizmetin alınabilme olanağının olması buna karşılık yine dünyanın her yerine bir ürün ya da hizmet satılabiliyor olması dünyayı küresel bir pazar haline getirmiştir. Dünyanın değişik yerlerine ürün satma ihtiyacını geleneksel ticaret karşılayamamaktadır. Bunun yerine internet kullanımının hızla artması, bilişim teknolojilerinin hızlı bir şekilde gelişmesi vb nedenler ile birlikte ürün ve hizmetlerin elektronik ortamda alınıp satılması şeklinde tanımlanan yeni bir ticaret tanımı ortaya çıkmıştır. Bu yeni ticaret modeli elektronik ticaret olarak tanımlanmıştır. Elektronik ticareti girişime dönüştürenlere ise internet girişimcisi bu alana da internet girişimciliği denmektedir. En geniş tanımı ile elektronik ticaret: bireyler, özel ve kamu kurumlarının birbirleriyle ve kendi bünyesindeki iş, yönetim, üretim ve tüketim faaliyetlerinin yürütülmesi için açık ve kapalı ağlar üzerinden elektronik araçlar kullanılarak, metin, ses, ve görüntü verilerinin elektronik olarak işlenmesi, iletilmesi ve saklanması temeline dayanan ticari işlemler olarak tanımlanmaktadır (Ekici ve Yıldırım, 2010: 66). Sadece ürün alınıp satılması değil veri paylaşımı ve tanımdaki diğer hususlar da elektronik ticaret olarak nitelendirilmiştir. Elektronik ticaretin temelde İşletmeden Tüketicilere(B2C), İşletmeden İşletmeye(B2B), Tüketiciden Tüketicilere(C2C) ve Tüketiciden İşletmeye(C2B) şeklinde dört türü vardır (Tek ve Özgül, 2008: 81). Elektronik ticaret ile birlikte hiç işletmesi olmayan nihai bir tüketicinin de yine nihai tüketicilere ürün satmasının veya en geniş tanımı ile girişimci olmasının yolu açılmıştır.

1.7. Girişimcilerde Bulunması Gereken Temel Özellikler

Girişimcilerde bulunan temel özellikler kişisel özellikler, davranışsal özellikler ve sosyal özellikler adlı üç başlık altında ele alınacaktır.

1.7.1. Kişisel Özellikler

Girişimcilerde bulunması gereken en temel özellik girişimci bir ruha sahip olmaktır. Girişimcilik ruhu kişide doğuştan gelen bir özellik olabileceği gibi aile, çevre, eğitim vb. unsurların da girişimcilik ruhunu etkileyebileceği ifade edilir. Ülkede girişimcilerin artması büyük ölçüde girişimcilik ruhunun daha da ileriye götürülmesi ile mümkündür. Girişimcilik eğilimi ülkemizde birçok bireyde yüksek olmasına rağmen fiili olarak girişimde bulunanların sayısı yüzdesel olarak azdır. Bunun birçok nedeni vardır ancak bu durumun en temel nedenleri arasında sermaye yetersizliği, özgüven eksikliği, ülkenin ekonomik koşullarına güvenmeme vs. sayılabilir. Girişimci ruha sahip olmayı niteleyen kişisel özellikler aşağıda sıralanmıştır.

1.7.1.1. Hayalcilik

Girişimcilikte her şey hayal etmek ile başlar. Her girişim, aslında girişimcinin sadece hayal etmek ile başlattığı, zihninde canlandırdığı süreçlerin bileşkesidir. Başarılı olmak, iyi hayaller kurup bu hayalleri gerçekleştirme oranının yüksekliğine bağlıdır. Hayal zaman içerisinde bir fikre dönüşür. Fikir gerekli fizibilite vb analizler ile test edilir. Bu analiz ve testlerin sonucu olumlu olursa, hayal ile başlayan süreç çok iyi bir işe dönüşmüş olabilir. Hayali bile başarılı olamayan bir girişimin, fiili olarak başarılı olması zordur. Girişimcinin girişimci ruhunun geliştirmesinin temelini hayalciliğinin, aşırı uç olmamak koşulu ile seviyesi belirler. Dünya üzerindeki büyük girişimlerde bulunmuş ve girişimleri başarılı olmuş girişimcilere baktığımız zaman bir çoğu şu cümleyi kurmaktadır. “hayallerimin beni getirdiği yerdeyim”. Bu slogan girişimci adaylarınca örnek alınmalıdır.

1.7.1.2. Liderlik

Bir işletmede girişimci kültürün tesis edilmesi ve çalışanlara aktarılması konusunda liderlik önemli bir müessesedir. Bu anlamda liderlerin çalışanlara örnek olması ve girişimci liderlik anlayışına sahip olması gerekir. Daha önceki başlıklarda

belirttiğimiz gibi liderlik yöneticilikten farklı olarak işleyen bir mekanizmadır. Lider kitleleri etkileyebilme yetisine sahip olan kişidir. Girişimcide liderlik vasfı olması durumunda mevcut işletmesindeki tüm çalışanları bir girişimciye dönüştürüp, girişimciliği bir işletme kültürü haline getirebilir. Böylelikle işletmede hem iç girişimcilik hem de kurumsal girişimcilik süreçlerini gerçekleştirip kazanç ve verimlilik artırılabilir.

1.7.1.3. Yenilik ve Yaratıcılık

Yaratıcılık yeni bir düşünce, fikir ya da fiziki bir varlık ortaya çıkarabilme yeteneğidir. Yenilikçilik ise yaratılan yeni fikir düşünce veya fiziki varlığı kullanarak müşteri tatminine yönelik yeni kaynakların bulunmasıdır. Yaratıcılık da yenilikçilik de girişimcilerde bulunması gereken özelliklerdir. Ancak bu ikisi yapısal olarak birbirinde farklıdır. Yenilikçilik başka yerde var olan bir buluşu ilk defa o yöreye o bölgeye getirmektir. Yaratıcılık ise ilk defa bir buluşu ortaya koymaktır. Yenilikçi girişimciler sayı olarak tüm girişimcilerin %90'ıdır. Yaratıcı girişimciler ise %10'udur. Kazanç olarak baktığımız zaman tam tersi bir durum vardır yani yaratıcı girişimciler %10 olmalarına rağmen kazancın %90'ını elde ederler. Bunun için girişimci de bulunması gereken temel vasıf yaratıcılıktır. Ancak bu yenilikçi girişimcilerin gereksiz olduğu anlamına gelmez. Yenilikçi girişimciler de zaman içerisinde yaratıcı girişimciye dönüşebilir.

1.7.1.4. Planlama

Girişimcinin gelecek ile ilgili belirsizliği bir nebze de olsa azaltabilmesi için planlama yapması zorunludur. Belirsizlik beraberinde riski artırır. Bu riski azaltabilmek için girişimci uzun dönemli stratejiler oluşturup, bu stratejilere yönelik planlar yapması gerekir. Planlama bir amacı gerçekleştirmek için en iyi hareket şeklini seçme ve geliştirme niteliği taşıyan bilinçli bir süreçtir (Efil, 2013: 142). Bazı kaynaklarda planlama 5N 1K olarak tanımlanır. Buradaki 5N: ne, nerede, nasıl, niçin, ne zaman 1K ise planlanan bu faaliyetlerin kim tarafından yapılacağını niteler. Planlama girişimcilikte olmazsa olmazdır. Çünkü kağıt üzerinde bile başarılı olamayan bir faaliyetin, fiili olarak başarılı olması çok zordur.

1.7.1.5. Strese Karşı Dayanıklılık

İnsan fizyolojik bir varlık olmasının yanında aynı zamanda psikolojik ve sosyolojik yönü de olan bir varlıktır. Bundan dolayı işletmede yaşanan bir takım olaylar girişimci de stres oluşmasına sebep olur. Stres bireyin yaşanan olaylara karşı düşünsel sınırların tehdit edilmesi ve zorlanmasıyla ortaya çıkan durumdur (Güney, 2004: 226). Stres kavramı toplumda zararlı bir şey, olumsuz bir faktör gibi anlaşılır. Oysa stres çalışma ortamındaki şartlara göre zararlı veya zararsız olabilir. İşlerin yolunda gitmemesi, siparişlerin az olması veya yetiştirilememesi, işyerinin fiziki koşulları, tüketici tercihlerindeki değişim, ödemelerin yetiştirilememesi gibi birçok faktör strese neden olabilir. Girişimci her gün işletmede yaşanması olası olan bu etmenlere karşı dayanıklı olması gerekir. Aksi takdirde kısa süre içerisinde işletmesini kapatma durumu ile karşı karşıya gelebilir.

1.7.1.6. Bağlılık ve Azim

Girişimcinin gelecekte de işletmesinin varlığını sürdürebilmesi, bağlılık, kararlılık ve azmi ile doğru orantılıdır. Yaşadığı olaylara, problemlere karşı pes etmeyen azim ile üzerine giden girişimcilerin daha başarılı olacağı yadsınamaz bir gerçektir. Bunun için girişimcilerde olması gereken temel kişilik özelliklerinden biri de bağlılık ve azimdir.

1.7.1.7. Risk Almak

Risk, tehlikenin olasılığı ile şiddetinin bir fonksiyonu olarak ifade edilir. Aynı zamanda risk, kontrol edilmeyen faktörlerin olumsuz sonuçlar doğurma olasılığı olarak da ifade edilir. Görüldüğü gibi bir tehlikenin gerçekleşme olasılığı ile gerçekleşmesi halinde yol açacağı sonucun şiddetinin birlikte ele alınması gerekir. Girişimci geleceğe yönelik planlarını yaparken riski dikkate alması gerekir. Riski dikkate alması, risk varsa yatırım yapmayacağı veya yapmaması gerektiği şeklinde algılanmaması gerekir. Risk ile kazanç doğru orantılıdır. Risk arttıkça kazançta artar bunun için alabileceği maksimum risk miktarı ile ilgili, bir takım hesaplamalar yapıp kazancını maksimize edeceği düzeydeki riski alması gerekir. Riskin de çeşitleri vardır bunlar ekonomik, sosyal, kariyer, psikolojik ve sağlık riskidir. Girişimci zaten bir girişimde bulunarak bu risk çeşitlerinin tamamını almış olur.

1.7.1.8. Hırslılık ve Kararlılık

Girişimcilik; hırslılık ve kararlılık işidir. Cesurca atılımlar yapmak ve hedeflere ulaşmada aynı kararlılık çizgisini korumak girişimciliğin doğası gereğidir. Girişimcilerin başarılı olamamalarının sebeplerinden biri de yeterince hırslı olmamalarıdır. Girişimci başarılı olabilmek için mücadelesini kararlılıkla devam ettirmesi ve hırslı olması gerekir. Hırs aslında girişimcinin ön hazırlıkları sonucunda, kurduğu sistemin işlemesi halinde sonuç alma noktasında beklentilerinin diri tutma ve bunların peşinden koşma güdüsü ile ilgilidir. Girişimci kurduğu sisteme, yaptığı analizlere tutku ile inanmalı, bunların başarılı olması içinde hırslı olmalıdır. Kararlılık ise başarısız olma ihtimalini de göz önünde bulundurarak başarıya odaklanma ve bu hususta ısrarcı olmaktır. Herhangi bir başarısız girişimde girişimcinin pes etmemesi anlamını da taşır.

1.7.1.9. İyimserlik

Girişimcide bulunması gereken bir diğer kişisel özellik iyimserliktir. Girişimci en olumsuz koşullarda bile olaylara ve olgulara iyimser bakabilmelidir. İyimserlik ile ilgili bilinmesi gereken önemli bir husus da şudur. İyimserlik girişimcide olması gerekiyor diye engelleri ve sıkıntıları görmezden gelmek doğru değildir. Engelleri de görmek gerekir ancak bu engellerin ortadan kaldırılması, kaldırılabilceği konusunda iyimser olunması gerekir.

1.7.1.10. Vizyon

Vizyon kavramı bir işletmenin değerlerini, içinde bulunduğu durumu, ulaşmak istediği hedefleri belirleyen ve çalışanları ortak bir amaç etrafında bütünleştirerek, örgütü hedeflenen geleceğe doğru yönlendiren bir süreç şeklinde tanımlanmaktadır (Şimşek ve Çelik, 2014: 28). Girişimcilikte girişimcinin vizyonu ise bundan farklı bir kavramdır. Vizyoner (girişimci) olarak da ifade edilen kavram diğer girişimcilerden farklı olarak geleceğe farklı bir göz ile bakan ve bu bakış açısını girişimin tüm kademlerine yansıtan işletmeyi diğer işletmelerden hem bugün için hem de işletmenin geleceğinde farklı bir yere konuşturarak girişimcidir. Vizyon aynı zamanda girişimcinin yaratıcılığa, yenilikçiliğe, başkalarının görüş ve düşüncelerinden ilham alma derecesinin de bir göstergesidir. Girişimci açısından

vizyonun oluşturulmuş olması işletmeler için tekdüze düşüncelerden arınmaları açısından çok önemlidir. Vizyoner liderler tarafından kurulup işletilen işletmeler, diğer işletmelere göre daha avantajlıdır. Çünkü vizyon, işletmeler için her anlamda itici bir güçtür.

1.7.1.11. Belirsizliğe Karşı Tolerans

Dünyanın neredeyse bütün ekonomilerinde olduğu gibi bizim ülkemizde de çalkantılı çevre koşulları vardır. Girişimci bu çalkantılı süreci bir avantaja dönüştürüp kendisine fırsatlar bulmaya çalışmalı ve elinden geldiğince belirsizliğe karşı toleranslı olmalıdır. Girişimci karar alırken çoğunlukla yabancı kaynaklardan toplanan yeni, bazen çelişkili, bilgileri kullanarak karar verir. Bu bilgileri değerlendirip sonucunda alacağı riski iyi belirlemesi ve belirsizliği göz ardı etmemesi gerekir. Ancak belirsizliğe karşı toleransının yüksek olması gerekir. Çünkü belirsizliğe karşı gösterdiği tolerans ile kazanç doğru orantılıdır.

1.7.1.12. Başarı İhtiyacı

Yüksek başarı ihtiyacına sahip girişimci kendine güvenir, hesaplanmış riskler almaktan çekinmez. İşletmesi ile ilgili somut durumu araştırır. İşini nasıl daha iyi yapabileceğini bir takım bilimsel verilere dayandırır. Çünkü başarı ihtiyacı duyan girişimci mükemmele ulaşabilmek için güçlü bir arzu ile motive olur. Başarı güdüsü yönetim biliminde birçok başlıkta ele alınır. Başarı güdüsü ile motive olmuş girişimciler başarı dışındaki diğer faktörler ile çok fazla ilgilenmezler çünkü bu güdü ile güdülenmiş girişimci iyi bilir ki başarı gelirse arkasından para da kariyer de unvan da gelir. Başarı güdüsü için girişimcinin kendi işletmesinin başarılı olacağına öncelikle kendisinin tam inanması ve diğer insanları da inandırmak için katlandığı çabalarını içerir.

1.7.2. Davranışsal Özellikler

Girişimcilerde kişilik özellikleri ile birlikte bulunması gereken özelliklerden biri de davranışsal özelliklerdir. Girişimci sahip olduğu yeteneklerin farkındadır ve her zamanda pazarda sahip olduğu bu yetenekleri kullanabileceği ortamın oluşması

için fırsatlar kollar. Girişimciler bir işe başlayacakları zaman aşağıdaki davranışsal özellikleri sergilerler.²

- Sürekli değişim fırsatları kollar.
- Değişime odaklı hedefler belirler.
- Problemleri öngörür ve önler.
- Farklı işler yapar ya da işleri farklı yapar.
- Riske karşı sigortası yüksektir.
- Harekete geçer.
- Hedefe ulaşana kadar uğraşmayı ve çaba göstermeyi sürdürür.
- Değişimi tasarlamak ve başlatmakla kalmaz, sonlandırır ve başarır.

1.7.3. Sosyal Özellikler

Girişimcilerde kişilik ve davranışsal özelliklerden sonra bulunması gereken özelliklerden biri de insani ilişkilere atıfta bulunan iletişim kurma becerisidir. İletişim girişimcinin dışa bakan penceresidir. Çünkü pazarda girişimcinin vitrini, pazardaki bireylerin girişimci ile kurdukları iletişimin düzeyidir. Bundan önce bahsettiğimiz hususlar içsel faktörler iken iletişim girişimcinin dışsal bir faktördür. Girişimcinin iletişim noktasında başarılı olabilmesi için dikkate alması gereken faktörler şunlardır:³

- İnsanlarla iletişim kurulduğu unutulmamalıdır.
- Topluma yararlı mal ve hizmetler üretmelidir.

² <http://hbogm.meb.gov.tr/aol/kitaplar/aol/2014/girisimcilik1/unite2.pdf> (Erişim Tarihi: 02.08.2017)

³ <http://hbogm.meb.gov.tr/aol/kitaplar/aol/2014/girisimcilik1/unite2.pdf> (Erişim Tarihi: 02.08.2017)

- Her insanın farklı özellikte olduğu gerçeğini kabullenmeli ve buna göre hareket etmelidir.
- Çalışanlarının gerekli ek eğitimleri almalarını sağlamalıdır.
- Çevreyi tanımalı, çevre tarafından tanınmalıdır.
- Adil, tarafsız ve dürüst olmalıdır.
- Çalışanlarına her türlü sosyal olanakları sağlamalıdır.
- Başkalarına verdiği sözleri tutmalıdır.
- Değişik fikir ve önerilere açık olmalıdır.
- Çalışanların soru ve sorunlarına duyarlı olmalıdır.
- İşletmede iletişim kanalları hem aşağıdan yukarıya hem de yukarıdan aşağıya açık olmalıdır.
- Vergilerini düzenli olarak ödemeli ve topluma örnek olmalıdır.
- Hataya karşı toleranslı olmalı, çalışanlara ufuk kazandırmalıdır.
- Konuşmadan önce dinlemeli, dedikodu ve söylentiye itibar etmemelidir.
- Davranışlarıyla topluma örnek olmaya çalışmalıdır.

1.8. Girişimciliğin Faydaları ve Olası Dezavantajları

Girişimcilik kavramı önceki bölümlerde hep iyi, olması gereken bir avantaj unsuru olarak ele alınmıştır. Bu bölümde girişimciliğin faydaları ile birlikte olası dezavantajlarını da ele alınacaktır.

1.8.1. Girişimciliğin Faydaları

Girişimcilik doğru kullanıldığında bireylerin hem fizyolojik, hem güvenlik hem de saygınlık ihtiyaçlarını büyük ölçüde karşıladığı için genel anlamda faydalıdır. Birinin yanında ücreti mukabilinde çalışan biri ile çalışanlarına ücret veren bir girişimcinin aynı tatmin düzeyine sahip olmayacağı aşikârdır. Bu bilgiler ışığında girişimciliğin faydalarını aşağıdaki maddeler halinde özetleyebiliriz.

- Kendi kaderini oluşturma fırsatı tanır. Birçok girişimci için kurduğu işletme kendi geleceği için çok büyük bir şanstır. Günümüzde dünyanın önde gelen

girişimcilerinin başarı hikâyelerine baktığımız zaman başlangıç noktasında ya küçük ya da orta büyüklükte bir işletmenin sahibi olmaları vardır. Daha sonrasında önce bölge pazarına, sonra ülke, sonra dünya pazarına hitap edecek şekilde büyümüşlerdir.

- Fark yaratma fırsatı tanır. Yeni işletme kuran girişimcilere baktığımızda birçoğu sosyal girişimciliğin ortaya çıkardığı pozitif etkiden yararlanmak için işletme kurmaktadır. Sosyal girişimci yeteneklerini sadece karlı işler kurmak için değil, aynı zamanda kamu yararı için ekonomik, sosyal ve çevresel hedefleri gerçekleştirmek için kullanan girişimcilerdir (Özdevecioğlu ve Cingöz, 2015: 84).
- Etkileyici bir miktarda kar elde etme fırsatı tanır. Para girişimcileri çeken başlıca güç olmasa da işlerinden elde edecekleri kar işletme kurmaya karar verirken motive edici önemli bir etmendir. Girişimciler işletmelerini büyütebilmek, yeni pazarlara girebilmek, mevcut pazar paylarını arttırabilmek, iyi çalışanlar bulabilmek vb. sebeplerle paraya ihtiyaç duyarlar.
- Topluma katkıda bulunma imkânı tanır. Girişimciyi ücretten sonra belki de en fazla ilgilendiren husus topluma faydalı mal ve hizmet sunmaktır. Kendi yaptığı işin ülke ekonomisine katkı sunduğunu bilmek girişimciyi girişimi konusunda fazlası ile motive eder.
- Çabaları ile tanınma fırsatı sunar.
- Hoşlandığı ve zevk aldığı işi yapma fırsatı sunar. Küçük işletme sahiplerinin birçoğu yaptığı işi iş olarak görmez. Birçoğu zaten hobilerini meslek haline getirmiştir. Sevdiği şeyi bulabilmesi halinde bir gün bile çalışmak zorunda kalınmayacağı şeklinde ortaya çıkan bir bakış açısı vardır. Bu bakış açısına göre zaten sevdiğiniz bir iş yapıyorsanız, işi kendiliğinden büyütüp küresel ölçekte bir girişim ve girişimci haline gelebilirsiniz.

1.8.2. Girişimciliğin Olası Dezavantajları

Bir girişim sahibi olmanın birçok faydası olmasına rağmen, bir girişimde bulunacak girişimcinin olası dezavantajları da bilmesi ve bunları da değerlendirmesi gerekir. “Düzenli bir hayatım buna mukabil sabit bir gelirim, düzenli bir işim olsun” diyen kişiler için yeni girişimde bulunmak çok mantıklı değildir. Bu kişilerin aşağıda

sıralayacağımız dezavantajları sürekli olarak avantajlardan çok gördüğü için kendi işletmelerini kurmak yerine bir işletmede çalışan olmaları daha sık karşılaşılan bir durum olması gerekir. Olası dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Gelir belirsizliğinin olması: bir işletme açmak girişimcinin geçinecek kadar para kazanacağı, yeterli bir gelir sağlayacağı anlamına gelmez. Özellikle yeni işletmeler ilk kuruldukları yıllarda işletmenin kuruluşunda katlandıkları sabit maliyetleri karşılayabilmek ile meşgul olduğundan yatırımcısına çok fazla kazanç sağlayamayabilir. Gerçek anlamda getiriye sabit maliyetleri bitikten sonra veya başka bir anlatım ile başa baş noktasını geçtikten sonra sağlayacağından girişimci bu süreçte sabırlı olması gerekir. Ancak yapılan çalışmalar birçok girişimcinin bu süreci atlatamadığını ve işletmesini kapattığını göstermiştir. İşletme sahibi en son para alan kişi olduğu için bu sürecin olması ihtimaline karşılık tüm birikimini işletmeye harcamak yerine bir kısmını bu riske karşı sigorta olarak kendi yanında tutması gerekir.
- Tüm yatırımını kaybetme riski vardır. Maalesef küçük işletmelerin başarısızlık riski oldukça yüksektir. İşçi İstatistikleri Bürosu'nun yaptığı bir araştırmaya göre küçük işletmelerin %31'i ilk iki yılda, %51'i beş yıl içerisinde ve son olarak %66'sı on yıl içerisinde kapanıyor. Girişimci bir girişimde bulunmadan önce başarısız olması durumunda bunun ile psikolojik olarak baş edip edemeyeceğini de mutlaka değerlendirmesi gerekir.
- Uzun süren zor çalışma saatleri vardır. Yeni kurulan işletmelerde genel olarak başarı güdüsünden dolayı uzun süren çalışma saatleri vardır. İnsanın fizyolojik olarak altında kaldığı bu yük psikolojik yönünü olumsuz etkilemekte ve zaman içerisinde bir takım psikolojik problemlere sebep olmaktadır.
- İşler oturana kadar düşük yaşam kalitesi: uzun saatlerde çalışma, bütün sermayesini yeni kurduğu işe yatırma, girişimcinin önceki hayat standardına göre düşük bir yaşam standardı ortaya çıkarır. Girişimci bu krizin kısa süreceğinin bilincinde olup davranırsa krizi atlatabilir aksi taktirde işletmesini kapatmak zorunda kalabilir. Yeni girişimciler için genel olarak işleri hayatlarındaki hemen hemen her şeyden daha önemlidir. Bunun için ailelerine çocuklarına vakit ayırmak

yerine tüm vakitlerini işlerine harcarlar bu da bir süre sonra bir problem olarak girişimcinin karşısına çıkabilir.

- Yüksek stres seviyesi: bir işletme kurup yönetmek çok önemli ve değerli bir tecrübe olabilir. Ancak yeni bir işletme kurmak aynı düzeyde stresli ve yorucu bir iştir. Bunun için girişimcinin stres ile başa çıkmanın yollarını araştırması ve gerekirse bu yönde destek alması gerekir. Girişimin başarısız ile sonuçlanacağını ve sonrasında olabilecekleri düşünmesi stresi daha da artırır.
- Tam sorumluluk gerektirir. Yeni girişimcilerin birçoğu işten anlayan profesyonel bir danışman kadrosu ile çalışmayı kabul etmez bunun yerine işletmedeki bütün sevk ve idareyi kendi üzerinde toplayarak bildiği veya bilmediği tüm alanlarda karar almaya çalışır. Aldığı kararların yanlış olduğu veya olabileceği riskini düşünme girişimci üzerinde büyük bir psikolojik yüke neden olur. Bunun yerine girişimcinin profesyonel bir kadro kurup yetki devri yapması gerekir.
- Cesaretin kırılması: bu da girişimciliğin olası dezavantajlarından biridir. Bir kere başarısız olmuş bir girişimci, kolay kolay yeni bir girişimde bulunmaya ikna olmamaktadır. Yeni bir işletme kurmadaki zorluklara mukabil başarısız olmuş girişimci cesaretinin kırılması ve hayal kırıklığına uğraması sorunları ile karşı karşıya kalır.

1.9. Girişimciyi İş Kurmaya Motive Eden Unsurlar

Girişimcileri iş kurmaya motive eden bir takım unsurlar vardır. Bu unsurların başlıcaları olan yaratıcılık, fırsatçılık, risk ve girişimci vizyonu bu bölümde ele alınmıştır.

1.9.1. Girişimcilikte Yaratıcılık

Yeni şeyler düşünmek ile yeni şeyler yapmak birbirinden farklı şeylerdir. Bu iki kelimenin İngilizce karşılıkları da aynı değildir. Yaratıcılık için creativity kelimesi yenilikçilik için ise innovation kelimesi kullanılır. Yaratıcılık, “yeni şeyler düşünmek, farklı bakış açıları kazanmak anlamına gelirken, yenilikçilik yeni şeyler yapmak” anlamına gelir. Bu ifadelerin her ikisinde de yeni kavramı öne çıkılmaktadır.

Yaratıcılık insanların motivasyonunu arttıran önemli bir unsurdur. Çünkü insan yeni, daha önce keşfedilmemiş bir şey ürettiğinde bu kişinin toplumsal gelişmeye

katkı sunmasının önünü açar nitelikte yaratıcı olan bu bireyin mutluluk duymasına sebep olur. Yaratıcılık 4 ana bölüme ayrılmaktadır. Bilimsel Yaratıcılık, Sanatsal Yaratıcılık, Teknolojik Yaratıcılık, Endüstriyel Yaratıcılıktır. Bu bölümlerin birleşmesi sonucu ise endüstriyel girişimcilik oluşmaktadır.

Daha önceki başlıklarda da belirttiğimiz gibi Girişimcinin yaratıcı ve yenilikçi girişimci diye iki çeşidi vardır. Yaratıcı girişimci daha önce hiç kimsenin aklına gelmeyen ticari bir iş fikrini bulup bunu yatırıma dönüştüren kişidir. Yenilikçi girişimci ise daha önce başka bir yerde hayata geçirilmiş ticari bir fikri ilk defa o bölgeye, yöreye getiren kişidir. Daha fazla kazanç elde etmek için girişimciler için yaratıcı girişimcilik çok daha önemlidir.

1.9.2. Girişimcilikte Fırsatlar ve Riskler

Girişimciler için girişimcilik ile neredeyse eş anlama gelen fırsatçılık kelimesi çok önemli bir motivatördür. Girişimci fırsatları algılayıp sezme konusunda önemli metotlar geliştirip potansiyel fırsatları kollamaları gerekir. Girişimcilerin bir kısmı fırsatı kendileri yaratırken, bir kısmı da ortaya çıkan fırsatı görüp hayata geçirmeye bakmakta, başka bir anlatımla fırsatı beklemektedir. Fırsat ve tehditlerin belirlenmesinin en klasik ve temel yolu etkili bir SWOT analizidir. SWOT analizi ile ortaya çıkan sonuçların girişimci tarafından hızlı bir şekilde değerlendirilip yatırımın başlatılması çok önemlidir. Çünkü kısa süre önce pazarda fırsat olarak gözükken bir husus artık fırsat olmaktan çıkmış olabilir. Fırsatlar etkin ve hızlı bir şekilde değerlendirilirse fırsattır aksi taktide bir değeri yoktur.

1.9.3. Girişimcinin Vizyonu

Girişimciyi iş kurmaya iten, iş kurmasıyla ilgili motive eden unsurlardan biri de girişimcinin ortaya koyduğu vizyonudur. Girişimcinin vizyonu girişimcinin kendi düşüncelerine dayanan, gelecekte başarmayı düşündüğü düşünülmemiş veya başarılmamış alanlar ile ilgilidir. Bu husus daha önceki girişimcide bulunması gereken temel özelliklerden, kişisel özellikler başlığı altında da ele alınmıştır. Girişimcinin başarı güdüsü ile güdülenerek çıktığı yolda vizyoner bir duruş sergilemesi hem çalışanları hem de kendisini ziyadesiyle motive eder. Vizyoner bir duruşunun olması girişimcinin hem daha ileriye bakmasını hem de tekdüze

düşüncelerden arınmasını ifade eder. Girişimcinin bu duruşu aynı zamanda girişimciye; arzulanmış değerler oluşturulması, başarı elde etme, toplumla yüksek düzeyde etkileşim kurma ve işletmenin amaçlarına ulaşmasında daha kararlı olması imkânını tanıır.

1.10. Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri

Girişimcilikte başarı faktörleri iş olanağının bulunması, yönetim yeteneği ve tecrübesi, özsermaye ve kredi olanakları ve son olarak riske karşı sigorta olarak tanımlanabilir. Girişimcilikte başarı kadar başarısızlıkların nedenlerinin araştırılması ve bunlar ile ilgili bir takım tedbirlerin geliştirilmesi çok önemlidir. Çünkü ülkemizde açılan her yeni girişimin %60'ı iki yılı, %90'ı da ilk 5 yılı dolmadan kapanmaktadır. Yeni başlayan bu girişimcilerin başarısızlık nedenlerini aşağıdaki şekilde ele alabiliriz. Belli başlı başarısızlık nedenleri:

- Kapsamlı bir iş planının olmaması,
- Hazırlıksız bir gelir modelinin geliştirilmesi,
- Etkin bir pazar araştırmasının yapılmaması sonucunda kısıtlı iş imkânının olduğu bir işin seçilmesi,
- İş fikrinin kâğıt üzerinde çok başarılı görülmesine rağmen uygulayamama sorununun ortaya çıkması,
- Rekabetin yoğun olduğu pazarlarda iş yapılmaya çalışılması,
- Deneyimsiz bir ekip ile çalışılması,
- Ülkenin içerisinde bulunduğu ekonomik durum, ortaklar ile anlaşamama veya vergilerin yüksekliği gibi bir takım çevresel faktörler,
- Girişimcinin ilk kuruluş yıllarında yeterince desteklenmemiş olması,
- Eldeki kaynakların etkin ve verimli kullanılmaması,
- Hemen vazgeçme ve bir B planının olmaması sayılabilecek önemli problemlerdir. Bu problemlerin tamamı olmazsa da büyük bir çoğunluğunun önüne etkin bir girişimcilik eğitimi ile geçilebilir. Girişimcilik eğitimleri

katılımcılarına sadece şunu yaparsanız başarılı olursunuz değil başarısız olmamak için neler yapabileceklerini de önermesi gerekir.

1.11. Girişimcilik Süreci

Girişimcilik süreci ilk başta hayal ile başlar. Bu hayaller bir takım teknikler ile iş fikrine dönüştürülür. İş fikirleri Şekil 1-2’de görüldüğü gibi bir ön değerlendirmeden sonra fizibiliteye tabi tutulur. Zihinsel olan bu süreç yavaş yavaş uygulamaya dönüşüp işyerinin kurulması ile sona erer. İş fikri bulma konusunda girişimci adaylarının bir sınırlaması olmadığı için yaratıcı düşünme girişimcilik kursları ile özendirilmeli, kurslarda yeni bir iş fikri bulma konusunda katılımcılar isteklendirilmelidir.



Şekil 1-2. Girişimcilik (İş Kurma) Süreci

Yeni bir işyeri kurmak isteyen girişimci bu süreçlerin her birini çok iyi değerlendirip, üzerinde önemle durması gerekir. Çünkü bu girişim belki de o girişimci için ilk ve son şanstır. Her başarısız girişim önceki başlıklarda bahsettiğimiz gibi beraberinde birçok sorunu gündeme getirmektedir.

1.11.1. Girişimciliğe Yönelik Hevese ve Motivasyona Sahip Olmak

Girişimcilik sürecinin en önemli ve ilk aşaması kendi işini kurma hevesine ve motivasyonuna sahip olmaktır. Süreç içerisinde girişimci parasından, zamanından, ailesine ayırdığı vakitten vs. fedakarlık yapacağından motivasyon düzeyinin yüksek

olması çok önemlidir. Bu aşamada, kendi işinin patronu olmak başkalarından emir almadan çalışma isteği, bağımsız çalışmak, diğer alternatif kariyer fırsatlarına göre daha yüksek maddi kazanç ve manevi tatmin sağlamak, kendi geleceğine dair karar alma, geleceğini belirleme isteği, bağımsız ya da esnek çalışma saat ve ortamına sahip olmak, sahip olduğu yaratıcı ve yenilikçi iş fikrini değerlendirme arzusu ve heyecanı girişimcilik sürecinin en önemli motivasyon kaynakları olarak görülür.

1.11.2. İş Fikri Geliştirmek (Yaratıcılık Egzersizleri)

İş kurma sürecinde gerekli motivasyona sahip olmadan sonra ikinci aşama iş fikri geliştirmektir. İş fikri bulma süreci halen zihinsel bir süreçtir. Bu süreçte olabildiğince çok düşünce ortaya çıkarılmalıdır. Çünkü girişimci adayları için eğitim, iş, yaş, cinsiyet ya da para iş fikri bulma konusunda asla sınırlayıcı değildir. İş fikri geliştirmek ile ilgili literatür tarandığında bir takım yöntemler ön plana çıkmaktadır bunlar sırasıyla aşağıda ele alınmıştır.

- **Beyin Fırtınası Yöntemi:** Alex Osborn tarafından 1930 yılında ortaya atılmış bir yöntemdir. Beyin Fırtınası esnasında; eleştiri yapılmaz, serbest atış tekniği ile olabildiğince çok fikir ortaya çıkarılmaya çalışılır. Bu fikirler yeni fikirleri çağırır, uyarır, geliştirir, değiştirir ve birleştirir. Sonuç olarak ortaya başlangıç noktasından farklı bambaşka bir fikir çıkabilir. Beyin fırtınası öncesinde toplantı öncesi gündemin belirli olması gerekir. Bu katılımcıların hazırlıklı gelmesini sağlayacaktır. Beyin fırtınasında büyük kâğıtlar, panolar, asetatlar kullanarak tartışma ortamı yaratılır. Katılımcıların paranın engel teşkil etmediği düşüncesi ile büyük düşünmesi hayal kurması, tüm fikirlerinizi ortaya koyması sağlanır.

Beyin Fırtınasının Uygulama ilkeleri:

- Beyinler hayalci ve yaratıcı düşünmeye özendirilmelidir.
- Fikirler belirtildiğinde üzerinde kesinlikle tartışma yapılmaz, eleştirilmez, olumsuz ifadelerle nitelenmez (saçma, yanlış gibi) ancak anlaşılmadı ise açıklama talep edilebilir.
- Düşünceler özlü ve açık biçimde ifade edilmelidir.
- Her üyenin çalışmalarına iyi niyetle katılması esastır.

- Her üyeye sırayla belli bir süre verilerek düşüncesi sorulur.
- Her üye sıra ile söz alarak belli bir süre sınırlaması içerisinde fikir belirtir. Her söz alıfta sadece bir fikir açıklanır.
- Sırası gelen kişinin o anda aklına bir düşünce gelmeyebilir. O zaman üye pas geçer.

Tüm fikirler bir yere yazılır.

- Ortaya çıkan tüm düşünceler tanımlanarak netleştirilir.
- Üyeler birbirlerinin görüş ve düşüncelerinden yararlanarak sinerji oluşturacak yeni düşünceler üretmelidir.
- Etkili bir oturum süreci uzun tutulmamalıdır. 60 dakika önerilen süredir.
- Toplantı sabırla sürdürülmelidir. Başlangıçta belki konunun özüne inmeyen veya bilinen düşünceler üretilebilir. Ancak bu düşünceler bittiğinde gerçek beyin fırtınası başlar.
- Düşünceler gerekirse eleştirilerek incelenir, kümelenir veya sayıca azaltılır, bulanık fikirler yeniden formüle edilir.
- Tüm fikirler ortaya konduktan sonra ilk tur oylamaya geçilir. Fikirler tek tek oylanır. Üyeler istedikleri her öneriye oy verebilirler.
- İlk tur oylama sonucu en çok oy alan öneriler daire içine alınır ve bunlar üzerinde tartışılır. Yine üyeler sıra ile söz alır. Tüm üyeler pas geçince ikinci tur oylamaya geçilir.
- İkinci tur oylama sonucu öneriler önem sırasına göre belirlenmiş olur. Böylelikle beyin fırtınası tamamlanmış olur. İlk başlarda karmaşık ve bulanık olan iş fikirlerinden tek bir fikir yada 3-5 fikre dönüşmüş olur. Ortaya çıkan bu fikirler daha sonra ele alacağımız fizibilite analizlerine tabi tutulup hangisinin seçileceğine bu analizlerden sonra karar verilir.

● **Ters Beyin Fırtınası Yöntemi:** Beyin fırtınası tekniğinde temel hareket noktası başarıdır. Ters beyin fırtınasında ise temel hareket noktası başarısızlıktır. Yani ilkinde ne yaparsak başarılı oluruz? Sorusu sorulurken ikinci de ne yaparsak

başarısız oluruz? Sorusu sorulup bunun cevapları aranır. Ters beyin fırtınası ile yapılabilecek hatalar ve başarı engelleri aranır. Bu yöntemde piyasada yapılamayacak işler belirlenip bunlar dışında kalan işlerin yapılabileceği sonucuna ulaşılır. Bu analizde girişimci kendisine şu soruyu sorar: Bulduğum ilde, bölgede hangi sektör ya da hangi iş kolunda hangi iş yapılmaması gerekir? Yapılmaması gereken işler ayıklandıktan sonra yapılması gerekenlere yoğunlaşıp bunlardan biri çalışma fikri olarak seçilmesi şeklinde işleyen bir sistemdir.

- **Düşünce (Fikir Haritası) Yöntemi:** Beyin fırtınasının değişik uygulama şekillerinden biri de düşünce haritası yöntemidir. Burada düşünce ve uyarılma esastır. Ana düşünceden yola çıkarak, alt düşünceler üretilip, girişimci alt alanlardan birini kendisine çalışma alanı olarak seçer. Şekil 1-3’de görüldüğü gibi girişimci kendisine çalışma alanı olarak gıda sektöründen, çocuklara yönelik gıdalardan, kız çocuklarına yönelik gıda üretim veya satış sektörünü kendisine çalışma alanı olarak belirlemiştir.



Şekil 1-3. Düşünce Fikir Haritası

- **Yatay Düşünme Yaklaşımı:** Edward De Bono tarafından 1960’lı yıllarda ortaya atılmış bir yaklaşımdır. De Bono düşünmeyi yatay ve dikey diye ikiye ayırmıştır. Dikey düşünme bir konunun derinlemesine düşünülmesini sağlarken, yatay düşünme derinlemesine düşünülecek konunun veya farklı fikirlerin bulunmasını sağlar. Girişimci bu başlıkta yatay düşünerek farklı konular fikirler bulmaya çalışır. Bu yaklaşım esas olarak düşünce fikir haritası yönteminin farklı bir uygulama şeklidir. Girişimcinin gireceği sektörü örneğin gıda sektörü olarak belirleyip, gıda sektörünün içerisinde tam olarak hangi işi yapacağını belirlemek için kullanabileceği yöntemdir.

- **Gordon Yöntemi:** Beyin fırtınası tekniğine benzer ancak beyin fırtınasına göre daha sistemli bir tekniktir. Klasik beyin fırtınasından tek farkı ise; toplantıya katılanların gündemi dolayısıyla hedefi bilmemeleridir. Bu yöntemde bahsedilmesi gereken iki önemli ayrıntı bulunmaktadır; Birincisi, katılımcıların hedefi ya da amacı tam olarak bilmemeleri durumu ile yaratıcılık konusunda önyargı ve alışkanlıklardan tamamen arınmış bir fikir üretimi olacaktır ki, konvansiyonel tekniklere göre büyük bir avantaj sağlamaktadır. İkinci ayrıntı ise tam burada önem kazanmaktadır. Katılımcıların önyargsız bir şekilde düşünce geliştirmelerini sağlamak için çok tecrübeli bir toplantı yöneticisi gerekmektedir. Uygulama ve yönetim açısından gayet zor bir toplantıdır.

- **Beceri Yaklaşımı:** Kişilerin sahip oldukları beceriler de yeni bir iş kurmaları konusunda girişimcilere yol gösterebilir. Örneğin kaynakçılık, aşçılık, marangoz, kuaför, ağaç işleri, yabancı dil tercümesi vs. gibi meslekler tecrübe olmadan icra edilemez.

- **Sorun Çözümü Yaklaşımı:** Birçok ürün veya hizmet, sorunlara çözüm olarak ortaya çıkarılmıştır. Girişimci karşılaştığı, “ah keşke şöyle bir şey olsaydı, ne kadar rahat olurdu” dediğiniz şeyleri daha dikkatli irdelemesi gerekir. Çünkü leke çıkarıcı, post-it, hırsızlık alarmları, şişe tutucuları, güvenlik kameraları (iş yerinde), Mobese’ler (şehirde), doğal gaz sızıntısına karşı alarmlar ve piknikte tutuşturucu jel gibi ürünlerin her biri bir sorunun çözümü için ortaya çıkarılmış ürünlerdir.

- **İhtiyaçlar Yaklaşımı:** Sorun çözme yaklaşımının farklı bir versiyonudur. İnsanın ihtiyaçlarının karşılanması da bir nevi sorun çözümdür. Temel ihtiyaçlarımız olan yiyecek-içecek, giyim, barınma, ulaşım, eğlence, bilgi arkadaşlık gibi başlıklar girişimciye yeni bir iş fikri bulması konusunda yardımcı olabilir.

1.11.3. Fizibilite Çalışması Yapmak

Girişimci, hangi işi yapacağı ile ilgili fikir bulma yöntemlerini kullanarak bulduğu birkaç fikri veya en azından birini fizibilite analizine tabi tutması gerekir. Fizibilite kelime anlamı olarak yapılabilirlik demektir. İşletme literatürüne göre ise

fizibilite yapılması düşünülen işin yapılabilir olup olmaması ile ilgili bir takım analiz ve değerlendirmelerin yapılmasıdır. Fizibilite çalışması esnasında yapılan analizler aşağıdaki gibidir.⁴

- **Pazar Analizi:** Bu analizde girişimci yapmayı düşündüğü iş ile ilgili pazar var mıdır? Yok mudur? Bu soruların cevabını arar. Bu soruların cevabı girişimci tarafından bir takım gözlem veya diğer veri toplama tekniklerinin kullanılması ve bu verilerin değerlendirilmesi ile mümkün olur. Pazar analizi olumlanamazsa girişimcinin o yatırımı yapması çok uygun değildir. Çünkü pazarı olmayan bir işi yapmak işletmenin kısa süre içerisinde kapanmasına neden olabilir.
- **Teknik Analiz:** Bu analizde yapılmayı düşünülen işin teknik açıdan yapılabilirliği analiz edilir. Bu analiz adından da anlaşılacağı gibi bir takım mühendislik bilgisi veya teknik bilgiye sahip bireyler ile birlikte yapılması gerekir. Örneğin girişimcinin fikri rüzgârın şiddetini ölçen bir saat üretmek olsun; böyle bir saatin üretilip üretilmeyeceğinin anlaşılması ancak bir takım teknik analizler sonucunda mümkün olabilir. Yapılmayı düşünülen iş ile ilgili teknik kısmın olumlanması gerekir yoksa teknik açıdan mümkün olmayan bir iş yapılamaz.
- **Finansal Analiz:** Bu analizde yapılmayı düşünülen işin; ne kadara mal olacağı, yatırımın kendisini ne kadar sürede finanse edeceği, fon eksik ise ihtiyaç duyulan fonun hangi kaynaklardan sağlanacağı ile ilgili birtakım parasal analizler yapılır. Bu bölüm sadece bir durum tespiti olarak kalmamalıdır. Olası finansal darboğazların nasıl aşılacağı ile ilgili de fikir vermesi gerekir. Yine aynı şekilde girişimcinin her seçimi bir vazgeçiş olduğundan işin alternatif maliyetlerini de dikkate alarak işin başabaş noktasına gelme süresini iyi hesap etmesi gerekir.
- **Yasal Analiz:** Bu analizde kurulmayı düşünülen işletme ile ilgili yasaların emrettiği bir hükmün olup olmadığı analiz edilir. Bu analizin de olumlanması gerekir. Çünkü yasaların izin vermediği bir müesseseyi, girişimci açması durumunda kısa süre içerisinde kapatmak zorunda kalabilir. İşyeri açmada vergi dairesi, belediye, SGK ve iş ve meslek odalarıyla ilgili yapılması zorunlu işlemler vardır.

⁴ Fizibilite çalışması esnasında yapılan analizler sıra gözetilmeksizin ele alınmıştır.

• **Ekonomiklik ve Karlılık Analizi:** Bu analizlerden birinde kurulması düşünölen işletmede fiyatlandırmaya göre kar edilebilip edilemeyeceği analiz edilir. Diğer analizde ise belirlenen fiyatların piyasada kabul göröüp görmeyeceğinin analiz edilmesidir.

• **İşgücü Analizi:** Bu analizde, kurulması düşünölen işletmede çalışabilecek personellerin bulunup bulunamayacağı analiz edilir. Bu başlık aslında birçok işkolu için çok önemlidir. Örneğin Bitlis ilinde tekstil sektöründe işyeri açmak isteyen biri bu analizi çok titiz bir şekilde yapması gerekir. Çünkü Bitlis'te tekstil işinden anlayan kişi sayısı yok denecek kadar azdır.

1.11.4. İş Kurma, Geliştirme ve Büyüme

İş ile ilgili fizibilite analizleri de yapıldıktan sonra artık işin kâğıt üzerindeki süreci tamamlanmış olur. Daha önce de belirttiğimiz gibi kâğıt üzerinde bile başarılı olamayan bir iş fikrinin piyasada başarılı olması zordur. Bunun için önceki süreçlerin titizlik ile yürütölməsi gerekir. Fizibilitesi tamamlanan iş fikri bir iş planına dönüştürölür. İş planı: belli bir iş fikrini ayrıntılı bir şekilde inceleyen amaç odaklı planlı bir dokümanı (Kahyalar, 2017: 131) ya da belli bir süre içerisinde yürütmeye karar verdiğimiz işletme faaliyetleridir. Ayrıntılı bir iş planı yazıldıktan sonra işyerinin kiralanması, yasal kuruluş işlemleri, makine ekipmanın edinilmesi, personel temini gibi aşamalara geçilebilir. Bunlarda tamamlandıktan sonra işletme deneme üretimi yapılır sonrasında da eksik ve kusurlar varsa giderildikten sonra işletme tam anlamıyla faaliyete geçirilir.

İş geliştirme ve büyüme işletmenin önemle üzerinde durması gereken diğer bir başlıktır. Çünkü dünya ekonomisi sürekli büyüyüp gelişen bir ekonomidir. Bundan dolayı büyümeyen bir işletme aslında yerinde saymamış olur. Aksine küçölmüş olur. Ekonomi büyüdüğü için bütün içerisinde işgal ettiği pay azalmış olur. Girişimci profesyonel bir yönetim anlayışı ile işletmesindeki iş ve işlemleri sevk ve idare etmesi gerekir. İşletmesini verimli ve karlı bir şekilde yöneterek işletmesini büyütmenin yollarını araması gerekir.

1.12. Girişimcilik Eğilimi ve Eğitimine İlişkin Akademik Çalışmalar

Balaban ve Özdemir'in (2008: 147) çalışmalarında özetle; Sakarya Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerinde girişimcilik eğitiminin, girişimcilik eğilimi üzerinde bir etkisinin olup olmadığını araştırmış, araştırmanın sonucunda girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimini arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Kassean, Vanevenhoven, Liguori ve Winkel (2015: 700) Çalışmalarında girişimcilik eğitimi ile girişimcilik niyetinin ilişkisini araştırmış, çalışmanın sonucunda aralarında girişimcilik eğitiminin girişimcilik niyetini arttırdığı şeklinde pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. Uluyol (2013: 362) tez çalışmasında özetle; öğrencilerin girişimcilik eğilimlerinin belirlenebilmesi için Gölbaşı Meslek Yüksekokulu öğrencileri üzerinde bir çalışma yapmış, çalışmanın sonucunda meslek yüksekokulu öğrencilerinin girişimcilik eğiliminin yüksek olduğu ancak bunun aldıkları finansal yönetim veya girişimcilik dersi ile ilgili olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Cansız (2007: 95) tez çalışmasında özetle; Üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin belirlenebilmesi için, Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri üzerine bir çalışma yapmış çalışmanın sonucunda, SDÜ öğrencilerinde girişimcilik adına bir potansiyelin olduğu ama bunun ortaya çıkarılması konusunda sıkıntılar olduğu sonucuna ulaşmıştır. Temel sıkıntının da yönlendirme eksikliği olduğu kanısına varmıştır. Pruett, Shinnar, Toney, Llopis, Fox'un (2009: 590) çalışmalarında üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğiliminin kültürden kültüre farklılaşıp farklılaşmadığını incelemiş, çalışmanın sonucunda kültürün girişimcilik eğilimini farklılaştırdığı, etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde Giacomini, Frank, Pruett, Shinnar, Llopis ve Toney'in (2011: 234) çalışmalarında girişimcilik niyeti, girişimcilerin engel olarak veya motivatör olarak gördükleri unsurları Amerika, Asya ve Avrupalı öğrenciler üzerinde araştırmış, araştırma sonucunda üçünün de engeller konusunda benzer fikirleri olsa da motivatör olarak gördükleri unsurların farklılaştığı sonucuna ulaşmışlardır. Çelik vd. (2014: 122) tarafından; üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetlerini etkileyen ailesel faktörleri belirlemeye yönelik yapılan çalışmada girişimcilik eğiliminin ailesel faktörlerden etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Pazarcık ve Aydın (2015: 141-142) tarafından yapılan çalışmada

girişimcilik temelli ders tasarımının öğrencilerin girişimci eğilim ve davranışlarına etkisi araştırılmış buna yönelik üniversite öğrencilerine yönelik deneysel bir çalışma yapmışlardır. Çalışma, ders tasarımlarının girişimcilik eğilimini etkilediği sonucunu vermiştir. Akçakanat, Mücevher ve Çarıkçı (2014: 148-151) tarafından yapılan çalışmada, sözel, sayısal ve eşit ağırlık bölümlerinde okuyan üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin bazı demografik değişkenler açısından SDÜ öğrencileri üzerinde değerlendirilmiş ve üniversite öğrencilerinin yüksek düzeyde girişimcilik eğilimi gösterdikleri sonucuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte okudukları bölüme göre girişimcilik eğiliminin farklılaşmadığı ancak cinsiyet, geldikleri şehir, kariyer hedefleri, girişimcilik dersi alıp almamaları, eğitim süresince bir işte çalışıp çalışmama ve aile gelir düzeyi gibi demografik faktörlerin girişimcilik eğilimini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Erçelik ve Mengeş (2019: 427) tarafından yürütölen çalışmada; girişimcilik eğiliminin bazı demografik faktörlere göre farklılaşıp farklılaşmadıklarını meslek yüksekokulu öğrencileri üzerinde araştırmış, araştırmanın sonucunda, girişimcilik eğiliminin birçok demografik faktöre özellikle de öğrencilerin okudukları meslek yüksekokuluna göre farklılaştığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalık, Gümüş ve Oğrak (2018:46) tarafından yürütölen çalışmada; üniversite öğrencilerinin yüksek düzeyde girişimcilik eğilimine sahip oldukları tespit edilmiştir. Özellikle üniversiteden mezun olduklarından sonraki ilk birkaç yıl içerisinde başarısız girişimlerde bulunabilmelerinin kendilerini umutsuzluğa sevk etmemesi amacıyla aldıkları girişimcilik eğitimlerinin iş piyasası ile uyumlaştırılması, iş dünyasının olumlu ve olumsuz başarı hikayelerinin gençlere öğretilmesi ve çeşitli teşvik ve desteklerle gençlerin önlerinin açılması ülke ekonomileri açısından oldukça önemli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Girişimcilik eğitimi ile girişimcilik eğilimi arasındaki tüm bu olumlu görüşlerin aksine aralarında zayıf bir bağ olduğunu söyleyen çalışmalar da vardır. Bu çalışmaların en önemlisi Bae, Quian, Miao ve James (2014: 217) tarafından yapılan çalışmadır. İlgili çalışmada iki değişken arasındaki ilişkinin istatistikî olarak anlamlı olmadığı (p=0,143) sonucuna ulaşmıştır.

2. GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ, GİRİŞİMCİLERE YÖNELİK DESTEKLER VE KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

2.1. Girişimcilik Eğitimi ve Amacı

Uzun yıllardır girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların önemli bir bulgusu da girişimciliğin eğitilebilir ve öğretilbilir bir olgu olduğudur. Her ne kadar girişimcilikle ilgili ilk araştırmalar, girişimciliğin bireyin doğuştan getirdiği bazı kişilik özellikleri ile ilgili olduğunu iddia etse de sonradan yapılan birçok araştırma benzer kişilik özelliklerindeki bireylerin her zaman girişimci olmadığını ya da birçok girişimcinin farklı bireysel özellikleri olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle, yapılan literatür taramasında ortaya konan girişimcilik modellerinin ortak bulgusu; girişimciliğin, niyetlerin sonucu olduğu ve bu niyetlerin de eğitimle güçlendirilebileceğidir.

Yapılan araştırmalar girişimcilik eğitiminin, girişimcilik yönündeki niyet ve davranışları kolaylaştıracağı, girişimci yetenekleri geliştireceği ve bireylerin girişimci olarak yaşam boyu ihtiyaç duyacağı bazı yetenekleri sağlayabileceğini göstermektedir (Vesper ve Gartner, 1997: 404). Nitekim girişimcilik eğitimlerinde de girişimciliğin desteklenmesi, başarılı olması, girişimcilik bilincinin ve becerilerinin kazandırılması ile birlikte yaratıcılığı, serbest meslek ve yeniliği arttırmayı amaçlanmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 29). Girişimcilik eğitimi, girişimcinin kendisini geliştirmesine ve yatırım ile ilgili etkin ve önemli kararlar vermesine yardımcı olmaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışmalar incelendiğinde girişimcilik eğitimlerinin amaçları; Girişimcilikle ilgili temel bilgiler sunmak, girişimci adaylarının farklı bakış açısı kazanarak yeni teknikler geliştirmelerini sağlamak, pazarı değerlendirip yeni iş alanlarını bulmalarını sağlamak, girişimcilik becerilerini tanımlamak ve teşvik etmek, girişimciliği tüm konularda desteklemek ve empati geliştirmek, değişime yönelik tutumları geliştirmek ve yeni başlayanları ve diğer girişimcileri teşvik etmek olarak belirtilmiştir (Raposo ve Paço, 2011: 454).

2.2. Dünya'nın Çeşitli Yerlerinde ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi

Girişimcilik eğitimlerine, ilk olarak 1938 yılında, Japonya'da bulunan Kobe Üniversitesinde, Shigeu Fijii tarafından başlanmıştır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 21). Fijii 'nin başlattığı girişimcilik eğitimleri süreci; 1940 'lı yıllarda küçük işletme kursları ile devam etmiştir. Sonrasında bu süreç 1947'de Amerika Birleşik Devletleri'nde girişimcilik derslerinin üniversitede okutulması ile devam etmiştir. Son 10 yılda neredeyse dünyanın bütün ülkelerinde girişimcilik eğitimleri önemsenmiş; üniversitelerde, ilköğretim ve orta öğretimde yaygın olarak girişimcilik dersleri verilmeye başlanmıştır. Yaygın eğitiminin yanı sıra, düzenlenen kurslar ile yaygın eğitim dışında da girişimcilik eğitimleri yayılmaya başlamıştır. Girişimcilik eğitimlerinin önemi süreç içerisinde giderek daha fazla anlaşılmıştır. 2000'li yıllarda dünyanın birçok ülkesinde bulunan 2000'den fazla üniversitede girişimcilik dersleri okutulmakta, bu alanda uluslararası geçerliliği olan bilimsel dergiler yayımlanmaktadır. (Finkle, Kuratko ve Goldsby, 2006: 184)

2.2.1. Amerika Birleşik Devletleri'nde Girişimcilik Eğitimi

Girişimcilik eğitimlerinin temelini 1938 yılında Japonya'da bulunan bir üniversitede atıldığını belirtsek de, Dünya'da girişimcilik eğitiminin gelişmesinde ve yaygınlaşmasında ABD'nin rolü çok önemlidir. Girişimcilik ile ilgili ABD'deki ilk eğitim 1947 yılında "Harvard Business School'da verilmiştir. Girişimcilik konusunda ilk akademik çalışmalar ise 1960 ve sonraki yıllarda yapılmıştır. 1960 yılından sonra üniversite ve kolejlerde girişimcilik eğitimleri ve bu eğitime verilen önem önemli ölçüde artmıştır. Müfredatlarında girişimcilik, girişimcilik eğitimleri, girişim oluşturma, küçük işletme yönetimi, kurumsal kalkınma vb. kavramlara yer vermeye başlamışlardır. ABD'de girişimcilik eğitimi ile ilgili kapsamlı bir araştırmaya göre: girişimcilik dersi ABD'de 1600'ün üzerinde okulda 2200'den fazla ders olarak okutulmakta ve ayrıca 100'ün üzerinde girişimcilik için kurulmuş ve finanse edilmiş merkez vardır. Bunun yanı sıra 277 donatılmış pozisyon, 44 adet akademik hakemli dergi bulunmaktadır. (Katz, 2003: 285) 2003 yılında yapılan bu akademik çalışmadan sonrasında da ABD'de girişimcilik eğitimlerine verilen önem giderek artmıştır. İlk başlarda lisans bölümlerinde okutulan girişimcilik dersi, zaman

içerisinde lisansüstü eğitimde de ders olarak okutulmaya devam etmiştir. Merkezleşmenin büyük ölçüde önemli olduğu ABD’de girişimcilik ile ilgili aslında tam olarak ta bir birleşme ve tekdüzelilik yoktur. Girişimcilik eğitimleri aşağıda ayrıntılı bir şekilde anlatılmaya çalışılmış merkezler tarafından yürütülmektedir. Adı geçen merkezler dünyanın da en önemli girişimcilik eğitimi merkezleri olarak sayılmaktadır.⁵

ABD’de girişimcilik ile ilgili en önemli okul 1999 yılında Roger Babson tarafından kurulmuş “Babson College”dir. Okul 1999 yılından beri girişimcilik eğitimleri vermektedir. Üniversitenin tüm müfredatı girişimcilik üzerinedir. Okulda toplamda 95 adet girişimcilik kulübü ve programı bulunmaktadır. Hocalarının ise %100’ü girişimcidir. Merkezde bir yıllık öğrenciliğin bedeli 43.520 \$’dır. Katılımcılara şartları sağlamaları halinde burs da sağlanmaktadır. Mezunlarının %11’i bugün kendi işlerinin sahibidir.

ABD’de girişimcilik ile ilgili bir diğer önemli okul “University of Houston”dur. Okul 1995 yılından beri girişimcilik eğitimleri vermektedir. Üniversitenin tüm müfredatı girişimcilik üzerinedir. Okulda toplamda 3 adet girişimcilik kulübü ve programı bulunmaktadır. Hocalarının %100’ü girişimcidir. Merkezde bir yıllık öğrenciliğin bedeli 19.848 \$’dır. Katılımcılara şartları sağlamaları halinde burs da sağlanmaktadır. Mezunlarının %40’ı bugün kendi işlerinin sahibidir.

ABD’de girişimcilik ile ilgili başka bir önemli okul “University of Southern California”dır. Okul 1971 yılından beri girişimcilik eğitimleri vermektedir. Üniversitenin tüm müfredatı girişimcilik üzerinedir. Okulda toplamda 5 adet girişimcilik kulübü ve programı bulunmaktadır. Hocalarının %94’ü girişimcidir. Merkezde bir yıllık öğrenciliğin bedeli 45.602 \$’dır. Katılımcılara şartları sağlamaları halinde burs da sağlanmaktadır. Mezunlarının %50’si bugün kendi işlerinin sahibidir.

⁵ <https://pavlovspartner.com/dunyanin-en-iyi-girisimcilik-okullari/> (Erişim Tarihi: 05.05.2019)

ABD’de girişimcilik ile ilgili başka bir önemli okul “Syracuse University”dir. Okul 1996 yılından beri girişimcilik eğitimleri vermektedir. Üniversitenin tüm müfredatı girişimcilik üzerinedir. Okulda toplamda 5 adet girişimcilik kulübü ve programı bulunmaktadır. Hocalarının %100’ü girişimcidir. Merkezde bir yıllık öğrenciliğin bedeli 38.970 \$’dır. Katılımcılara şartları sağlamaları halinde burs da sağlanmaktadır. Mezunlarının %12’si bugün kendi işlerinin sahibidir.

ABD’deki girişimcilik ile ilgili son olarak bahsedeceğimiz önemli okul “Baylor University”dir. Okul 1977 yılından beri girişimcilik eğitimleri vermektedir. Üniversitenin tüm müfredatı girişimcilik üzerinedir. Okulda toplamda 6 adet girişimcilik kulübü ve programı bulunmaktadır. Hocalarının ise %100’ü girişimcidir. Merkezde bir yıllık öğrenciliğin bedeli 32.574 \$’dır. Katılımcılara şartları sağlamaları halinde burs da sağlanmaktadır. Mezunlarının %67’si bugün kendi işlerinin sahibidir.

2.2.2. Avrupa Birliği’nde Girişimcilik Eğitimi

Avrupa Birliği ülkelerinde girişimcilik eğitimi, ABD’ye göre daha geç başlamıştır. AB ülkeleri içerisinde ilk girişimcilik eğitimi faaliyeti yürüten ülke 1970 yılında Fransa’dır. Sonrasında ise 1975 yılında bu konuda çalışmalar yürüten AB ülkesi İngiltere’dir.

Günümüzde ise AB’de girişimcilik eğitime fazlası ile önem verilmektedir. Çünkü diğer birçok ülkede olduğu gibi, girişimcilik eğitimlerinin önemi AB’de de anlaşılmıştır. AB’de 2012 yılında girişimcilik eğitimleri ile ilgili çok önemli bir çalışma olmuştur. 2012 yılında yapılan çalışma “Avrupa’daki Okullarda Girişimcilik Eğitimi” / “Entrepreneurship Education at Scholl in Europe” dur. Amaç AB üye ülkelerindeki okullarda girişimcilik eğitimlerini yaygın hale getirmek, girişimcilik eğitimlerini tüm üyelere yaymak ve tekdüzeleştirmektir. AB’de merkezileşme ABD’ye göre daha fazladır. Ancak girişimcilik eğitimlerini bütün olarak AB’de incelemek zor olacağından, AB ülkelerinde ayrı ayrı ve kısaca değinmek gerekir. Bu kapsamda Almanya, İngiltere Fransa ve Yunanistan’da girişimcilik eğitimlerine kısaca değinilecektir.

Almanya’da Federal Eğitim ve Araştırma Bakanlığı tarafından üniversiteler, teknik okullar, iş dünyası ve diğer ilgililer arasında bölgesel işbirliğini geliştirmek üzere “EXIST Programme” kurulmuştur. Program, yüksek öğrenim ve araştırma kuruluşlarında daha girişimci bir zihniyet yaratılmasını sağlamak ve girişim potansiyelinin uygulamaya geçirilmesi amacıyla ilgili tarafları bir araya getirmektedir (Yelkikalan, Akatay, Yıldırım, Karadeniz, Köse, Koncağül ve Özer, 2010: 55).

İngiltere’de İdari yüklerin azaltılmasına yönelik Düzenleyici Reform Yasası uygulamaya konularak Düzenleyici Reform Eylem Planı hazırlanmıştır. Bu planda büyüme potansiyeline sahip küçük işletmelere dönük bölgesel risk sermayesi fonları uygulamaya konulmuştur. Kredi almakta güçlük çeken küçük firmalar için Kredi Garanti Fonları oluşturulmuş ve belli üniversitelerde ve kolejlerde girişimcilik eğitimi amaçlı kurslara destek sağlanması amacıyla hükümet tarafından mali kaynak ayrılmıştır. Ayrıca özel yatırımcılarla finansman imkânı arayan girişimcileri bir araya getiren hükümet destekli Ulusal İş Ağı kurulmuştur (Yelkikalan vd., 2010: 55).

Fransa’da 2013 yılında Fransız Parlamentosu, tüm çocukların ihtiyaç duyduğu ulusal ilkeyi kabul etmiştir. 2014 yılından bu ilkelere dayanılarak Fransız Milli Eğitim Bakanlığı tarafından girişimciliğin geliştirilmesine yönelik bilgi ve rehberler yayınlanmıştır. Yine bu kapsamda okullarda ekonomi ve sosyal bilimler alanında verilen derslerin içerisine girişimcilik derleri de eklenmiştir.

Yunanistan’ın başkenti Atina’da girişimciliğin geliştirilmesi ve girişimcilik eğitimlerinin verilmesi amacıyla “Sivitanidios Teknik Okulu” kurulmuştur. Oluşturulan bu okuldan pozitif sonuçlar alınınca; girişimcilik eğitimlerinin tüm teknik okullara konulması kararı alınmıştır. Ayrıca Yunanistan’da Yükseköğretim kurumları ve araştırma merkezlerinde işletmelere girişimcilik konusunda bilgiler aktaran danışmanlık merkezleri kurulmuştur. AB içerisinde en fazla işsizlik Yunanistan’da olduğundan bu ülkede girişimciliğe ayrı bir önem verilmektedir.

2.2.3. Japonya’da Girişimcilik Eğitimi

Japonya, sanayi devriminden sonra, 1970’li yıllardan 90’lı yıllara kadar, dünyaya ekonomiye bakış ile ilgili farklı bir ufuk kazandırmış önemli bir ülkedir.

Ancak küreselleşme ile ortaya çıkan rekabetçi ortam Japonya’da yeni arayışlara sebep olmuştur. Küreselleşmenin ortaya çıkardığı rekabetçi ortam ile baş edebilmek için Japonya büyük işletmeleri, orta ve küçük işletmelere dönüştürebilmek için bir planlama yapmıştır. Bu kapsamda girişimciliği ön plana çıkarıp küçük ve orta büyüklükteki işletmelere daha fazla destek vermeye başlamışlardır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yönelik politikalar yürütmek üzere enstitüler kurmuşlardır. Bu enstitülerden en önemlisi Japonya KOBİ Enstitüsüdür. Japonya’da girişimlerin kurulmasındaki temel hareket noktası girişimcinin hayallerine ulaşacak olmasıdır. Yani girişimcinin işletmesini kurmasındaki amaç büyük ölçüde hayallerini gerçekleştirmektir. Yeni girişimlerin kurulması ve desteklenmesinde devletin rolü ve katkısı diğer birçok ülkede olduğu gibi Japonya’da da vardır.

Japonya’da 1990 yılından sonra girişimcilik eğitimlerinin önemi daha da anlaşılmış ve bu yönde çalışmalar yürütülmüştür. Bu yönde yapılan ilk çalışma “Hiranuma Planı” adı altındaki Teknoloji Lisanslama Organizasyonu çalışmasıdır. Bu çalışma veya kanun ile üniversite menşeli işletme sayısı 1997’de 151 iken 2007 yılında 1590’a çıkmıştır. Sayı görüldüğü gibi on yılda on katına çıkarılmıştır. Amerika Birleşik Devletlerinden farklı olarak Japonya da girişimcilik eğitimleri üniversiteler yerine bazı özel merkezler tarafından verilmektedir. Japonya’da üniversitelerde çok fazla girişimcilik eğitimi verilmemektedir. Girişimcilik eğitimlerini üstlenen ve teşvik eden başlıca üniversiteler: Waseda Üniversitesi, Keio Üniversitesi, Ritsumeikan Üniversitesi ve Nihon Üniversitesi’dir. (Teuro, Katsuyiki ve Leo-Paul, 2013: 186)

2.2.4. Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi

Dünyanın diğer ülkeleri ve milletleri ile karşılaştırıldığında; yapılan birçok bilimsel çalışmada, Türk insanının diğer topluluklara göre daha girişimci olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Ulusal Franchising Derneği’nin 2013 yılında yapmış olduğu bir araştırmanın verileri de bu durumu desteklemektedir. Söz konusu derneğin yapmış olduğu bilimsel bir çalışmaya göre Amerika Birleşik Devletleri’nde her 100 kişiden 12’si Almanya’da her 100 kişiden 45’i kendi işletmesini kurmak isterken, Türkiye’de her 100 kişiden 50’si kendi işletmesini kurmak istemektedir sonucuna ulaşılmıştır (Sönmez ve Toksoy, 2014: 48). Görüldüğü gibi Türkiye

girişimcilik konusunda dünyanın iki dev ülkesinden daha istekli konumdadır. Türkiye'nin girişimcilik konusunda bu denli istekli olmasına rağmen tarihsel süreç içerisinde Türkiye'de girişimcilik ile ilgili alışmalar ABD, AB ve Japonya'dan çok sonra başlamıştır. Bunun birçok nedeni olduğu gibi en temel nedeni Türkiye ekonomisinin kapalı bir ekonomi olması ve buna dayanarak ithal ikamesi politikalarının üretilmesidir. Türkiye 24 Ocak 1980 kararlarını alması ve bu kararları 12 Eylül 1980 askeri darbesine rağmen kararlılıkla yürütmesi Türkiye ekonomisi için kırılma noktası olarak sayılmaktadır. Kapalı ekonomiden açık ekonomiye geçiş ile globalleşmenin etkisi ülkemiz üzerinde de hissedilmeye başlanmış ve girişimciliğin, yeni girişimlerin açılmasının, girişimcilik eğitimlerinin önemi anlaşılmaya başlanmıştır. Bu anlamda girişimciliğin gelişmesi için ilk adımlar ülkemizde 80'li yıllarda başlanmış, 90'lı yıllarda gelişim devam etmiş, 2000'li yıllarda ise girişimcilik konusunda çok önemli adımlar atılmış ve girişimciliğin ülkemizde gelişmesi ivme kazanmıştır.

Son yıllarda girişimciliğe Türkiye'de verilen önem önceki yıllara göre daha da arttırılmıştır. 2007-2013 yıllarını kapsayan 9. Kalkınma Planında da, 2014-2018 yıllarını kapsayan 10. Kalkınma Planı'nda da girişimciliğe önem verilmesinden bahsedilmiştir. 10 Kalkınma Planı'nda kk yaşlardan itibaren girişimcilik ile ilgili faaliyetlerin yürütülmesinden, akademisyen ve ğrencilerin AR-GE ve girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesinden, sadece sanayi, hizmetler, ticaret sektörlerinde değil tarım sektöründe de girişimciliğin yaygınlaşmasından, girişimciliğin eğitim sisteminde işlenen konular içine alınmasından, niversite-sanayi işbirliğinin girişimciliği geliştirici yönde de kullanılmasından bahsedilmiştir (T.C Kalkınma Bakanlığı, 2013: 1-3). Bunun yanı sıra Kalkınma Bakanlığı tarafından ıkarılan Orta Vadeli Programda; Sivil Toplum Kuruluşları ile birlikte girişimcilik eğitimleri düzenlenmesinden ve finansmana erişimin kolaylaştırılmasından bahsedilmiştir. Son olarak KOSGEB tarafından ıkarılan Stratejik Eylem Planları'nda girişimcilik eğitimlerinin toplumun bütün kesimlerine yayılmasına ve bu konuya önem verilmesine değinilmiştir. Grldğu gibi Türkiye için girişimcilik ekonomik kalkınmanın bir anahtarı olarak görülmüş ve her biri Türkiye için ayrı öneme sahip ekonomik belgelerinin içerisinde yerini almıştır.

Girişimcilik eğitimleri son yıllarda Türkiye’deki üniversitelerde de önemsenmeye başlanmıştır. İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri ve meslek yüksekokullarının, idari programlarının birçoğunda girişimcilik dersi verilmektedir. Bunun yanı sıra lisansüstü öğretimde de girişimcilik dersi bazı üniversitelerde okutulmaktadır. Türkiye’de bazı üniversiteler girişimcilik üzerine odaklanmıştır. Bu üniversiteler; Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi ve Özyeğin Üniversitesi’dir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 49-50). Lisans ve önlisans düzeyinde girişimcilik bölümü haritasına baktığımızda önceleri önlisans düzeyinde “Girişimcilik ve Proje Yönetimi Asistanlığı” bölümü açılmışsa da 2019 itibariyle bu bölüm hiçbir üniversitede önlisans düzeyinde bulunmamaktadır. Lisans düzeyinde ise; İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul Şehir Üniversitesi, Özyeğin Üniversitesi(İstanbul) ve Karabük Üniversitesi’nde “Girişimcilik” bölümü, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (Ankara) ise “Uluslararası Girişimcilik” bölümü bulunmaktadır. Görüldüğü gibi devlet üniversitelerinden sadece bir tanesinde, Karabük Üniversitesi, Girişimcilik bölümü bulunmaktadır. Bu bölümün kontenjanı 60 kişidir. Bunun yanı sıra sadece tek üniversitede “Uluslararası Girişimcilik” bölümü bulunmaktadır. ABD ve AB ile kıyaslandığında girişimcilik eğitimi ikisinde orta ve ilköğretimde bile veriliyor iken Türkiye’de yaygın eğitim kapsamında sadece üniversitede verilmesi bir eksiklik olarak göze çarpmaktadır. Ancak üniversitelerin Araştırma merkezleri tarafından da yaygın eğitim kapsamı dışında girişimcilik eğitimlerinin verilmesi de önemli bir özelliktir. Üniversiteler dışında en çok girişimcilik eğitimi KOSGEB tarafından verilmektedir. KOSGEB tarafından verilen eğitim ayrı bir başlıkta anlatılacağından burada ayrıntılı bir şekilde değinilmemiştir. Ocak 2010-Haziran 2019 tarihleri arasında KOSGEB tarafından 1.108.837 katılımcıya girişimcilik eğitimi verilmiştir. KOSGEB dışında girişimcilik eğitimleri Teknoloji Geliştirme Vakfı ve Genç Başarı Eğitim Vakfı tarafından da verilmektedir. Tüm bu girişimcilik eğitimlerinin ortak amacı girişimcilik fikrini yaygınlaştırmaktır.

2.3. Girişimcilere Yönelik Destek ve Teşvikler

Gerek Türkiye’de gerekse tüm dünyada küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, ülke ekonomilerinin gelişmesi, kalkınma ve büyümesi için çok önemlidir (Yurttadur,

2017: 26). Ülke ekonomileri için bu kadar önemli olan KOBİ'lerin uluslararası rekabetten korunması ve gelişebilmeleri için desteklenmesi ve teşvik edilmesi de ayrıca büyük öneme sahiptir. Globalleşme ile birlikte ülkeler arasındaki ticari sınırlar kalkmıştır. Ölçek ekonomilerine ulaşabilmiş işletmeler ile küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin rekabet edebilme olasılığı giderek düşmüştür. Bu olasılığın artırılabilmesi için küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin gerek devlet, gerek yerel yönetimler ve gerekse sivil toplum kuruluşları tarafından desteklenmesi gerekir. Bu kapsamda hem Türkiye'de hem de dünyanın birçok ülkesinde KOBİ'ler ve onlara hayat veren girişimciler desteklenmektedir. Girişimcinin desteklenmesi ile KOBİ'lerin desteklenmesi aşağıdaki Şekil 2-1'de görüldüğü gibi farklıdır. Ülkeler KOBİ'lerin desteklenmesinde önlerindeki engelleri kaldırmaya çalışmalı girişimcilerin desteklenmesinde ise yoğun destek sağlamalıdır.

Tablo 2-1. KOBİ ve Girişimcilik Politika Alanlarının Özellikleri

KOBİ Politikası	Girişimcilik Politikası
Bürokrasi ve engellerin azaltılması	Bürokrasi ve engellerin azaltılması
Sermayeye/finansmana erişim	Mikro krediler ve çekirdek sermayeye erişim
Bilgi hizmetleri sunumu	İş kurma konusunda bilgilendirme
İhracat ve pazarlama hizmetleri sunumu	Girişimcilerin rol modeli olarak sunulması
Eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunumu	Girişimcilik eğitimi
Teknoloji transferi	Ağ oluşturma hizmetleri

Kaynak: Lundstrom ve Stevenson, 2005: 12.

KOBİ'lerin desteklenmelerinin tek amacı rekabet edebilirliklerini arttırmak değildir. KOBİ'lerin ülke ekonomisine avantaj ve küçüğe olsa dezavantajları vardır. Desteklemedeki amaçlardan biri de avantajları maksimize edip, dezavantajları minimize ederek bölgesel ve nihayetinde ülkesel anlamda ekonomik kalkınmayı sağlamaktır.

Bu bölümde öncelikle ABD, AB ve Japonya’da girişimcilere yönelik, belli başlı destekler anlatılacaktır. Sonrasında ise Türkiye’deki KOBİ’lere dolayısıyla Girişimcilere verilen destekler anlatılacaktır. Türkiye’deki destekler kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen destekler, özel sektör tarafından verilen destekler ve son olarak sivil toplum kuruluşları tarafından verilen destekler olarak üç başlıkta ele alınacaktır. Kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen desteklerde, KOSGEB tarafından verilen destekler ayrıntılı bir şekilde ve güncel hali ile ele alınacaktır.

2.3.1. Dünya’nın Farklı Yerlerindeki Girişimcilere Yönelik Destekler

KOBİ’ler yerel ekonomiye sundukları katkılar ile hem ekonomik hem de sosyal yaşamın belirli bir düzeye erişmesinde önemli bir role sahiptirler. Ekonomik ve sosyal hayata pozitif etkileri bulunan KOBİ’lerin kırılğan bir yapıları vardır. Bu kırılğan yapıların ekonominin ağır koşulları altında ezilmesini hiçbir devlet ya da hükümet istemez. Bunun yanı sıra; küreselleşme ile birlikte dünya açık bir pazara dönüşmüştür. Bu açık pazar beraberinde derin ve etkili bir rekabeti getirmiştir. Bu rekabet ile baş edebilmek için işletmelerde yoğun bir şekilde çokuluslulaşma akımı başlamıştır. KOBİ düzeyindeki işletmelerden; küçüklerin orta büyüklüğe erişmesi, orta büyüklüktekilerin büyümesi ve çokuluslu bir yapıya dönüşebilmesi için her anlamda desteklenmesi ve teşvik edilmesi gereklidir. Bu gerekliliği fark eden dünya ülkelerinin büyük çoğunluğu girişimcilik faaliyetlerini desteklemektedir. Verilen desteklerde genel olarak amaç; büyümelerini sağlamak, sayılarının artmasını sağlamak, ekonomi içerisinde daha güçlü olmalarını sağlamak, istihdama ve diğer makro ekonomik göstergelere olumlu katkılar sunmalarını sağlamak, profesyonel bir yönetim modeli ile yönetilmelerini sağlamak, finansal darboğazları aşmalarını sağlamak vb. hususlara yöneliktir. Bu başlıkta ekonomi konusunda dünyanın üç temel ve önemli dinamiği olan ABD, AB ve Japonya ele alınacaktır.

2.3.2. Amerika Birleşik Devletleri’nde Girişimcilere Yönelik Destekler

Amerika’da birden çok ulus bir arada yaşadığından Amerika; her kültürden, ulustan girişimcinin olduğu büyük bir pazardır. Amerika aynı zamanda dünyanın en büyük ekonomisidir. Amerika’da KOBİ’lerin dolayısıyla girişimcilerin

desteklenmesi, 1958'den beri, ABD Küçük İşletmeler İdaresi, (SBA) koordinatörlüğünde yürütülmektedir. SBA ve ABD'deki diğer organizasyonlar tarafından girişimcilerin desteklenmesine ve girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik öngörülmuş tedbirler şunlardır:

1- 2011 yılında başlatılan **Start-up Amerika İnisyatifi** ile ABD'de yüksek büyüme hızına sahip girişimcilerin öne çıkarılması ve geliştirilmesi için 5 temel alana odaklanmıştır. Bu alanlar: büyük işletmeler ve yeni girişimciler arasında işbirliği oluşturulması, girişimciler için eğitim ve mentörlük programlarının yaygın hale getirilmesi, federal bütçe ile desteklenen Ar-Ge çıktılarının ticarileştirilmesi ve sonrasında yenilikçiliğin hızlandırılması, hızlı büyüme potansiyeli olan yeni girişimcilerin önündeki bürokratik engellerin kaldırılması ve son olarak hızlı büyüme potansiyeli olan yeni girişimcilerin finansmana erişiminin daha kolay hale getirilmesidir (GİSEP, 2015: 31).

2- Hızlı büyüme potansiyeli olan yeni girişimcilerin finansmana daha kolay erişmesi amacıyla ABD Küçük İşletmeler İdaresi tarafından 2 milyar Dolar fon ayrılmıştır.

3- Erken dönem aşamasında bulunan girişimcilerin mentörlük yapması amacıyla "Girişimci Mentörleri Birliği" programı yaygınlaştırılmıştır.

4- ABD Küçük İşletmeler İdaresi liderliğinde yeni girişimcilerin önündeki özellikle hızlı büyüme potansiyeli olanlar hususunda, engellerin azaltılması için bir dizi seri toplantılar yapılmıştır. Toplantılar sonucunda; okullarda girişimcilik eğitimlerinin başlatılması, mezuniyet sonrasında iş kuranlara kredilerini ödeme konusunda yardımcı olunması, patent sisteminin geliştirilmesi ve son olarak yabancı ülke vatandaşlarına vize konusunda gerekli kolaylıkların sağlanması kararları alınmıştır.

5- Intel, IBM, HP ve Facebook gibi büyük işletmeler ile yeni girişimciler arasında işbirliği oluşturulmuştur.

6- ABD Küçük İşletmeler İdaresi tarafından; girişimciliğin geliştirilmesi kapsamında kredi garanti programı, afet kredisi programı, kamu alımları bilgilendirme ve danışmanlık hizmeti, eğitim ve danışmanlık hizmeti, teminat

garantisi ve kâr amacı gütmeyen mikro kredi kuruluşları aracılığıyla mikro kredi programı şeklinde program ve hizmetleri de vermektedir.

ABD’de girişimciliğin geliştirilmesi konusundaki diğer inisiyatifler: Emekli askerler için kuluçka merkezi, Sağlık sektörü yatırımları için zirve toplantıları, ABD’li girişimciler ve iş liderleri ittifakı, Ulusal Girişimcilik Öğretimi Vakfı (NTFE) girişimcilik eğitimi ağı şeklindedir (GİSEP, 2015: 32).

2.3.3. Avrupa Birliği’nde Girişimcilere Yönelik Destekler

Günümüz itibariyle 28 farklı ülkeyi içerisinde barındıran Avrupa Birliğinin temelleri 1949 yılında atılmıştır. 1949 yılında; Avrupa Konseyi adı altında toplanan Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda’nın 1950 yılında “Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu”nu kurması ile ilk resmi adım atılmıştır. Bu altı ülke AB’nin kurucu ülkeleridir. Avrupa Birliği adı ise 7 Şubat 1992 yılında imzalanıp 1 Kasım 1993’te yürürlüğe konan “Maastricht Antlaşması” ile kullanılmaya başlanmıştır. Avrupa Birliği; 500 Milyon’dan fazla nüfusu ve dünya ekonomisinin %30’u kadar gayrisafi yurtiçi hâsılası ile önemli bir ekonomik güce sahiptir. Ortaya çıkan bu normalin üzerinde büyüklükteki pazardan yararlanabilmek için AB’de yeni ve yenilikçi çok fazla işletmeye ihtiyaç duyulmuştur. Yapılan çalışmalar ile uluslararası rekabet ile baş etmek ve AB içerisindeki ülkelerde bulunan işletmelerin geliştirilmesinin önemli bir yolunun girişimciliğin geliştirilmesinden geçtiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu tespite yönelik AB’de “Green Paper” / “Yeşil Kitap” olarak adlandırılan bir kitap 1996’da yayınlanmıştır. Bu kitabın yayınlanmasındaki amaç girişimciliğin geliştirilmesi için AB’de yapılması gerekenlerdir. Aynı zamanda Yeşil Kitap Avrupa Birliğindeki girişimcilikle ilgili tüm tarafların izlemesi gereken politikaları oluşturmak üzere hazırlanmış bir politika belgesidir (Tanrıseven, 2004: 11). Yeşil Kitap’ın içeriğindeki kriterler ve önemli özellikleri şu şekilde sıralanabilir.

- 1- Girişimciliğin Avrupa Birliği’nde geliştirilmesini,
- 2- Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ’ler) üzerindeki politikaları ve standardizasyonunu,
- 3- Girişimcilerin ve girişim faaliyetlerinin eşit bir şekilde desteklenmesini,

- 4- Kamu kaynaklarının rasyonel bir şekilde tahsisi için tedbirlerin alınmasını,
- 5- Tedarikçilerin tüm AB pazarına ulaşarak mallarını satmalarının sağlanmasını,
- 6- Birliğin kamu ihale politikasının hedefleri ve bugüne kadar oluşturduğu etkiyi ele almasını,
- 7- Piyasa erişiminin bilgi ve eğitim yoluyla nasıl kolaylaştırılabileceğini,
- 8- Kamu ihale politikasının diğer Topluluk politikalarıyla nasıl birleştirilebileceğini (European Commission, 1996: 18),
- 9- Diğer ülkelerin tedarik piyasalarına erişimi, vb. konuları ele alır. Ele aldığı konular ve kitabın önerilere açık olması, başarısız girişimcilerin dışlanmaması gerektiği vb. özelliklere sahip olması açısından AB ve üye olmak isteyen ülkeler için önemli bir belgedir.

Yeşil Kitap dışında, AB’de girişimciliğin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik yürütülmüş başka çalışmalarda vardır. Bunlardan sırasıyla bahsedecek olursak: ilki 23-24 Mart 2000 Tarihinde Lizbon’da gerçekleştirilen Avrupa Konseyi toplantısı ve bu toplantıda alınan kararlardır. Toplantının amacı AB’de uygulanan politikaların diğer büyük ekonomiler ile karşılaştırılması ve varsa eksikler tespit edilerek stratejiler geliştirilmesi ve bunun bir rapora dönüştürülmesidir. 2000 yılında oluşturulan “Avrupa Birliği Lizbon Stratejisi” doğrultusunda “Modern KOBİ Politikası” uygulamaya konulmuştur. Amaç bölgesel refahın oluşmasına ve istihdam oluşmasına yardımcı olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler üzerindeki finansal ve bürokratik engellerin kaldırılmasıdır. Bu stratejiye dayanılarak Avrupa Birliği’nde oluşturulan tüm politikalarda küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ihtiyaçları ön planda tutulmaktadır. Yeşil kitap ve Lizbon Stratejisi’nden sonraki üçüncü önemli çalışma 2008 yılında çıkarılmış “Avrupa Birliği Küçük İşletmeler Yasası” / “A Small Business Act for Europe – SBE”dir. Bu yasadaki amaç girişimci adaylarını önce küçük düşünmeye yönlendirip mikro işletmelerin ve aile işletmelerinin sayısını arttırmak sonrasında daha büyük düşünmelerini sağlayarak bu işletmelerin işlerini büyütebilecekleri uygun ortamı sağlamaktır. Son olarak; 2013 yılında yapılan bir çalışma ile “Girişimcilik 2020 Eylem Planı” / “Entrepreneurship 2020 Action Plan” Avrupa Birliği tarafından yayınlanmıştır. İçeriğindeki amaç ise girişimcilik

eğitimlerini desteklemek ve girişimcilik ruhunu yakalamak, girişimcilerin işletmelerini geliştirebilecekleri evre koşullarını oluşturmak ve son olarak rol model ve özel gruplara erişmek Şeklinde açıklanmıştır (European Commission, 2013: 3).

2.3.4. Japonya’da Girişimcilere Yönelik Destekler

Japonya girişimcilik konusunda diğer ülkelere göre bir adım nde gibi gözükse de Japonya’da girişimcilik destekleri AB ve ABD kadar gelişmemiştir. Bunun en temel nedenlerinden biri girişimciliğin gelişimini tamamladığı dönemlerde, Japonya’nın 1970’lerden 1990’lara kadar yaşadığı parlak dönemin dşuşe geçmiş olmasıdır. Ancak bu durum Japonya’da girişimcilere hiç destek verilmediği, bu yönde hiçbir çalışma yapılmadığı anlamına gelmez. Girişimcilere yönelik Japonya’da yürütülen çalışma ve verilen destekleri; alacakların vadelerinden önce nakde çevrimini sağlayan programlar, esnek koşullar içeren finansman paketleri, sistemli eğitim hizmeti sunan KOBİ niversitesi, bölgesel kaynakların kullanımının teşviki, stoklar ve alacaklar teminat gösterilerek alınan krediler, proje bazlı destek yaklaşımı, yerel markaların gelişimi yönünde sağlanan destekler ve işletmelerin küreselleşmesi için sağlanan destek mekanizmaları Şeklinde sıralayabiliriz (GİSEP, 2015: 33).

2.3.5. Türkiye’de Girişimcilere Yönelik Destekler

Dünya’nın farklı ülke ve bölgelerinde; ABD, AB, ve Japonya; girişimcilere verilen destek ve teşviklerden önceki bölümlerde bahsettik. Dünyanın diğer yerlerinde olduğu gibi Türkiye’de de KOBİ’lerin dolayısıyla onlara can veren girişimcilerin desteklenmesi çok önemlidir. Çünkü küçük işletmeler Türkiye ekonomisinin sayısal olarak % 99,98’ini oluştursa da maalesef oluşturduğu ekonomik katma değer bu düzeyde değil, daha azdır. KOBİ’lerin rekabet gücü arttırılabilirse, kullandıkları teknolojileri geliştirilebilirse, daha profesyonel ynetilebilirse, pazarlama, finansman, üretim vb. sorunları zlebilirse; KOBİ’ler daha fazla gelişecek ve ekonomik açıdan oluşturdukları katma değer daha st bir düzeye ulaşacaktır. KOBİ’lerin sayılan bu sorunlar zlebilmenin ve KOBİ’leri istenilen düzeye getirebilmenin en önemli ve geçerli yolu yalnız bırakılmamaları; gerek devlet gerek özel sektör gerekse sivil toplum kuruluşları tarafından desteklenmeleri ve teşvik edilmeleridir. Teşvik politikaları çok eskiden beri uygulanan bir ekonomi politikasıdır. Ancak çok eskiden beri uygulanmasına rağmen

üzerindeki tartışmalar hiç bitmemiştir. Bütün ülkelerin ulaşmak istedikleri ekonomik ve sosyal hedefleri vardır. Teşvikler bu hedefler doğrultusunda gelişmesi istenen ekonomik faaliyetlere devlet eli ile sağlanan maddi veya hukuki destekler ve kolaylıklardır (Durman ve Önder, 2007: 22). Tanımı her ne kadar böyle yapılmışsa da teşvik denildiği zaman akla; transfer harcamaları, mali yardım, sübvansiyon, primlerin desteklenmesi ve uygun koşullarda kredi verilmesi gelmektedir. Teşviklerin belli başlı özellikleri vardır. Teşvik denildiği zaman; devlet tarafından verilmesi, genellikle özel sektöre verilmekle birlikte kamu iktisadi teşebbüslerine de verilmesi, devlete bir maliyetinin olması, açık veya gizli olabileceği ve son olarak dolaylı veya dolaysız olabileceği gibi teşviklerin belli başlı özellikleri vardır. Teşviklerin sınıflandırılmasında mali teşvik, ekonomik teşvik ve idari teşvik şeklinde üç şekli vardır (Durman ve Önder, 2007: 23).

Cumhuriyet'in ilk yıllarından beri Türkiye'de gerek sanayi gerek tarım ve gerekse diğer sektörler teşvik edilmekte ve desteklenmektedir. Son yıllarda Türkiye'de girişimcilerin desteklenmesi konusu daha da pekişmiştir. Kalkınma planlarında kısa, orta ve uzun vadeli yapılan bütün planların içerisine girişimcilerin desteklenmesi hususu eklenmiştir. 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı ve 2019-2023 yıllarını kapsayan Onbirinci Kalkınma Planında; küresel rekabetin boyutunun değiştiğinden, uzmanlaşmanın artması gerektiğinden bunun sonucu olarak ta KOBİ'lerin geliştirilmesinden söz edilmiştir. Türkiye'nin 2023 hedefleri çıkarılmış, bu hedeflere ulaşabilmek için nelerin yapılabileceğinden söz edilmiştir. "Türkiye Cumhuriyeti 2023 Hedefleri" kapsamında KOSGEB tarafından, KOBİ Stratejik Eylem Planı (KSEP) çıkarılmıştır. KSEP 2015-2018 yıllarını kapsamaktadır. KSEP' in genel amacı, küçük işletme ihtiyaçlarına duyarlı iş ortamında, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin uluslararası düzeyde arttırılması ve ülkemizin ekonomik büyümesinde KOBİ'lerin katkısını yükseltmektir. KOBİ Stratejik Eylem Planı'nın hedefi ise; ihracat yapan KOBİ sayısını 60 Bine çıkarmak, Plan dönemi boyunca KOBİ'lerde 3 Milyon yeni çalışan istihdam etmek, KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatı 150 milyar dolar seviyesine ulaştırmak ve KOBİ'lerin ticari kesim Ar-Ge harcamalarındaki payını %33 seviyesinde korumak şeklinde 4 temel hedef belirlenmiştir (KSEP, 2015: 12). Girişimcilere yönelik destekler;

danışmanlık, sistem ve kapasite geliştirme, AR-GE ve yenilikçilik, pazarlama faaliyetleri, strateji geliştirme ve işbirlikleri, finansmana erişim, yatırımlar, çevre ve enerji konularına odaklanmıştır. Bu bölümde bu destek başlıkları Kamu Sektörü, Özel Sektör ve Sivil Toplum Kuruluşları nezdinde verilen destekler şeklinde üç başlıkta ele alınmıştır.

2.3.5.1. Kamu Sektörü Tarafından Verilen Destekler

Türkiye’de kurulan ve işletilen KOBİ’lerin büyük çoğunluğu profesyonel yönetimden uzaktır. Önceki başlıkta KOBİ’lerin sorunları ve bunlarla başa çıkmanın yollarından bahsedilmişti. KOBİ’lerin yönetim, finansman, üretim, AR-GE, pazarlama vb. bütün sorunlarını aşmalarında devletin desteğinin olması çok önemlidir. Devlet destek verdiği taktirde KOBİ’ler sorunlarını aşacak ve ekonomiye istenilen düzeyde katkı sunacaktır. Türkiye Cumhuriyeti Devleti son yıllarda KOBİ’lerin ekonomi için önemini anlamış ve desteklenmeleri ile ilgili önceki dönemlere göre vermiş olduğu destekleri miktar ve sektör sayısı olarak arttırmış, destekleri; başlıklar altında toplamış, sistematize etmiş, mevzuatta gerekli düzenlemeleri yapmış ve desteklemeye yönelik yürütülen faaliyetleri daha şeffaf hale getirmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin 2023 ekonomi ile ilgili hedefleri: kişi başına milli gelirin 25.000\$ olması, 2023’de 500 Milyar\$ ihracat yapmak, dünyadaki en gelişmiş 10 ekonomiden biri olmak, işletmeleri daha rekabetçi bir yapıya kavuşturarak hem yurtiçinde hem de uluslararası pazarda söz sahibi olmalarını sağlamak ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içerisinde AR-GE ’ye ayrılan payı %3’e çıkarmak ve bunun %66’sını özel sektör tarafından karşılanmasını sağlamak şeklinde belirlenmiştir. Türkiye’nin 2023 hedeflerine ulaşılabilmesi için kurumlar kendi görev alanlarına giren hususlar ile ilgili gerekli tedbirleri almakla yükümlü kılınmıştır. Verilen destek hibe olabileceği gibi, faizsiz kredi, vergi istisnası, vergi muafiyeti, geri ödemeli destek, eleman desteği şeklinde de olabilir. KOBİ ’lerin desteklenmesi ve sonrasında geliştirilmesi kapsamında her Bakanlık, Bakanlığa bağlı Merkez ve Taşra Teşkilatları, Bağlı Birimler tarafından uygun stratejiler oluşturulup hayata geçirilmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin 2023 Hedeflerine ulaşabilmesi ve Onuncu Kalkınma Planı’nın hedefine ulaşması maksadıyla ayrıca “Öncelikli Dönüşüm Programları” hazırlanmıştır. Öncelikli Dönüşüm Programları Yüksek

Planlama Kurulu tarafından 01.02.2015 tarih ve 2015/03 sayılı kararı ile kabul edilmiştir. Öncelikli Dönüşüm Programları'nın amacı Onuncu Kalkınma Planı'nda yer alan ve Tablo 2-2'de de sunulan 25 farklı eylem planının uygulanması, izlenmesi ve değerlendirilmesine yönelik iş süreç ve sorumlulukları düzenlemektir.

Tablo 2-2. Öncelikli Dönüşüm Programı Kapsamındaki 25 Eylem Planı

Programın Adı	
1. Üretimde Verimliliğin Artırılması Programı	13. Yerli Kaynaklara Dayalı Enerji Üretim Programı
2. İthalata Olan Bağımlılığın Azaltılması Programı	14. Enerji Verimliliğinin Geliştirilmesi Programı
3. Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafin Önlenmesi Programı	15. Tarımda Su Kullanımının Etkinleştirilmesi Programı
4. İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı	16. Sağlık Endüstrilerinde Yapısal Dönüşüm Programı
5. Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı	17. Sağlık Turizminin Geliştirilmesi Programı
6. Kamu Gelirlerinin Kalitesinin Artırılması Programı	18. Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı
7. İş ve Yatırım Ortamının Geliştirilmesi Programı	19. Temel ve Mesleki Becerileri Geliştirme Programı
8. İşgücü Piyasalarının Etkinleştirilmesi Programı	20. Nitelikli İnsan Gücü için Çekim Merkezi Programı
9. Kayıt Dışı Ekonominin Azaltılması Programı	21. Sağlık Yaşam ve Hareketlilik Programı
10. İstatistikî Bilgi Altyapısını Geliştirme Programı	22. Ailenin ve Dinamik Nüfus Yapısının Kor.Prog.
11. Öncelikli Tek. Alanlarında Ticarileştirme Programı	23. Yerelde Kur. Kapasitenin Güçlendirilmesi Prog.
12. Kamu Alımları Yoluyla Teknoloji Geliştirme ve Yerli Üretim P.	24. Rekabetçiliği ve Sosyal Uyumu Geliştiren Kentsel Dönüşüm P.
25. Kalkınma için Uluslararası İşbirliği Altyapısının Gel. Programı	

Kaynak: Yüksek Planlama Kurulu, 2015: 1-381.

2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı; bütün kamu kurum ve kuruluşlarının, yine çok sayıda sivil toplum kuruluşunun ve 19 binden fazla kişinin anket yoluyla görüşü alınarak hazırlanmıştır. 11. Kalkınma Planının içeriğinde de KOBİ ve girişimcilere yönelik özel bölüm ve başlıklar vardır. 2023 hedefleri bu planda gözden geçirilmiş; kişi başına düşen milli gelir hedefi 2023 yılı için 12.484 \$, işsizlik oranı %9,9, enflasyonun kalıcı olarak tek haneli rakamlara düşürülmesi, 4,3 milyon kişiye ek istihdam ve ihracatın 226,6 Milyar \$'a yükseltilmesi şeklinde güncellenmiştir. Plan, “rekabetçi üretim ve verimlilik”, “istikrarlı ve güçlü ekonomi”, “nitelikli insan ve güçlü toplum”, “yaşanabilir şehirler ve sürdürülebilir çevre” ile “hukuk devleti, demokratikleşme ve iyi yönetim” eksenlerinden oluşmaktadır. Planda yerli üretimin artırılması ve sanayileşmenin hızlandırılması öngörüldükçe, sanayi sektörü odak sektör olarak belirlenmiştir. İmalat sanayi ve içinde yer alan

kimya, ilaç-tıbbi cihaz, makine-elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları da öncelikli sektörler olarak yer almıştır.

19.06.2012 tarih ve 28328 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2012/3305 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler oluşturulmuştur. Amaç Devlet Yardımlarını dağılımını daha rasyonel hale getirmektir. Devlet destekleri verilirken söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı’nın Ek-1’inde yer alan ve Tablo 2-3’de de görülen tablo dikkate alınmakta; gelişmiş bölgelere az, gelişmemiş bölgelere ise daha fazla yardım verilmektedir.

Tablo 2-3. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler

1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
İstanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
İzmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkari
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	Kahramanmaraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Konya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Sakarya	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Tekirdağ	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siirt
	Yalova		Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	
			Sivas		
8 İl	13 İl	12 İl	17 İl	16 İl	15 İl

Kaynak: 28328 Sayılı Resmi Gazete, 2012: Ek-1.

Kamu Kurum ve Kuruluşları tarafından KOBİ’lere dolayısıyla girişimcilere verilen destekler “KOSGEB Tarafından Verilen Destekler” ve “KOSGEB Dışında Kalan Kamu Kurum ve Kuruluşları Tarafından Verilen Destekler” şeklinde iki bölümde ele alınmıştır.

2.3.5.1.1. KOSGEB Tarafından Verilen Destekler

KOSGEB; küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomi döngüsü içerisindeki payını arttırmak, etkinliğini arttırmak, rekabet etme güçlerini arttırmak, sanayide entegrasyonlarını arttırmak vb. amaçlarla 3624 sayılı kanun ile 12.04.1990 tarihinde kurulmuştur (20498 Sayılı Resmi Gazete, 1990: 1). KOSGEB’in kurulması, gerçek anlamda KOBİ’lerin öneminin anlaşılması ve gereken değer verilmesi

bakımından Türkiye Cumhuriyeti tarihinde önemli bir gelişmedir. Kanun ilk çıkarıldığında Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi'lere yönelik çıkarılmıştır. 22.04.2009 tarihinde çıkarılan 5891 sayılı kanun ile sanayi ibaresinin yerine işletmeler ibaresi eklenmiştir (27219 Sayılı Resmi Gazete, 2009: 1). Böylelikle KOSGEB'in sadece üretim işletmelerini değil, aynı zamanda diğer sektörlerdeki küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri desteklemesinin önü açılmıştır. Çıkarılan 5891 sayılı kanun ile KOSGEB tarafından verilecek destekler ve hizmetlerden yararlanabilecek KOBİ'lere ilişkin sektörel ve bölgesel önceliklerin belirlenmesi yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmiştir. Bakanlar kurulu bu yetkiye dayanarak 2009/15431 sayılı kararı ile "KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmet ve Desteklerden Yararlandırılacak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sektörleri" listesini 18 Eylül 2009 tarih ve 27353 sayılı Resmi Gazete'de yayımlamıştır. Temeli ilk yayımlanan bu listeye dayanan güncel revizyon kodları, www.kosgeb.gov.tr adresinde "Desteklenen Sektörler Nelerdir? (NACE)" başlığı altında halen yayında ve yürürlüktedir. NACE (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes), Avrupa Birliğinde ekonomik faaliyetlerin istatistiksel olarak sınıflandırılmasını sağlayan bir sistemdir (Çamlıca, Akar ve Şenkayas, 2016: 75-76). Başka bir anlatımla farklı iş kollarının sınıflandırıldığı bir kodlama sistemidir. Ülkemizde de Avrupa Birliği'ne uyum süreci çalışmaları kapsamında kullanılmaya başlanmıştır. Son düzenlemeye göre NACE kodları altı rakamdan oluşmaktadır. Yayında olan bu NACE kod listesine göre; 14 farklı sektörün altında toplam 3500'ün üzerinde desteklenen iş kolu vardır. Desteklenen sektörler sırası ile;

B- Madencilik ve Taş Ocakları,

C- İmalat,

D- Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı,

E- Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri,

F- İnşaat,

G- Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı,

H- Ulaştırma ve Depolama,

I- Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri,

- J- Bilgi ve İletişim,
- K- Finans ve Sigorta Faaliyetleri,
- M- Mesleki Bilimsel ve Teknik Faaliyetler,
- N- İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri,
- R- Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor,
- S- Diğer Hizmet Faaliyetleri şeklindedir.

5891 sayılı kanun ile aynı zamanda KOBİ'lerin desteklenmesinin yanında ilk defa kendi işletmesini kurmak isteyen girişimcilerin de desteklenmesinden söz edilmiştir. KOSGEB 2010-Haziran 2019 yılları arasında 59 binden fazla girişimciye, 1,5 milyar liradan fazla destek sağlanmıştır. KOSGEB tarafından verilen destekler ihtiyaçlara göre sürekli güncellenmektedir. Desteklenen sektörler ve başlıklar genel olarak değişmezse de altında buldukları başlık, parasal miktarlar, başvuru şartları, vb. hususlar değişebilmektedir. Bundan dolayı iki yıl ara ile ilgili site olan www.kosgeb.gov.tr 'ye girilmiş ve destek başlıkları taranarak bu bölüm oluşturulmuştur. 03.01.2018 tarihi itibarıyla KOSGEB'in resmi internet sitesi olan www.kosgeb.gov.tr adresinde Destekler başlığından alınan verilere göre 15 tane destek başlığının bulunduğu görülmüştür. Bu başlıkların her biri kısaca ve ana hatları; desteğin amaç ve gerekçesi, destek unsurları, mevzuatı ve başvuru formlarının içeriği ile aşağıda tek tek ele alınacaktır.⁶

1- Girişimcilik Destek Programı: Bu programın amacı ekonominin önemli bir dinamiği olan girişimcilerin, desteklenmesi, girişimciliğin yaygın hale gelmesi ve ekonomiye yeni başarılı işletmeler kazandırmaktır. Destek miktarı 150.000 TL'dir. Bu tutarın 50.000 TL'si geri ödemesiz geriye kalan kısım ise geri ödemelidir. Bu program kapsamında Girişimcilik Eğitimleri, İş Planı Ödülü ve İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği de ele alınmıştır. Girişimcilik Destek Programının içeriği çalışmanın izleyen bölümlerinde ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

2- Genel Destek Programı: Bu program kapsamında KOBİ'lere 15 farklı dalda 470.000 TL'ye kadar destek verilmektedir. Amaç proje kapasitesi düşük

⁶ 03.01.2018 tarihinde www.kosgeb.gov.tr internet adresine girilerek bilgiler buradan alınmıştır. Tekrar edip akış bozulmaması amacıyla her seferinde buna atıf yapılmayacaktır.

işletmelerin de KOSGEB desteklerinden yararlanması, KOBİ'lerin daha kaliteli mal ve hizmet üretmelerinin sağlanması, KOBİ'lere uluslararası rekabet ile baş edebilmeleri için ülke dışı pazarlarda da boy göstermelerinin önünün açılmasıdır. Verilen 15 farklı desteğin neler olduğu, hangi bölgede hangi miktarda ödendiği tablo 2-4'de sunulmuştur. Tablonun 10. ve 11. Maddelerinde yer alan belgeler; TSE ve TPE'den alınması durumunda belge ve bölge farkı gözetmeksizin %100'ü desteklenmektedir.

Tablo 2-4. Genel Destek Programı Kapsamındaki Desteklerin Tutar ve Oranları⁷

Desteğin Adı	Destek Üst Limiti	Destek Oranı		
		1.Bölge	2.,3.,4.Bölgeler	5.ve6.Bölgeler
1- Yurtiçi Fuar Desteği	45.000	%50	%60	%70
2- Yurtdışı İş Gezisi Desteği	20.000			
3- Tanıtım Desteği	25.000			
4- Eşleştirme Desteği	30.000			
5- N.Eleman İstihdam Des.	50.000			
6- Danışmanlık Desteği	22.500			
7- Eğitim Desteği	20.000			
8- Enerji Verimliliği Des.	75.000			
9- Tasarım Desteği	22.500			
10- Sınai Mülkiyet H. Des.	30.000			
11- Belgelendirme Desteği	30.000			
12- Test An. Ve Kal. Des.	30.000			
13- Bağımsız Denetim Des.	15.000			
14- Gönüllü Uzmanlık Des.	15.000			
15- Lojistik Desteği	40.000			

3- İşbirliği Güçbirliği Destek Programı: Programın amacı, küçük veya orta büyüklükteki işletmelerin bir araya gelerek sinerji oluşturmaları, birlikte hareket etmekle daha fazla pazarı elde tutmaları, daha verimli çalışmalarını ve birliktelikten ortaya çıkan ekstra faydadan yararlanmalarınıdır. Bu destek kapsamında desteklenecek proje konuları ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak hizmet sunumu ve benzeri konulardır. Kurulan ortaklığın iş birliği veya güç birliği kapsamında değerlendirilebilmesi için en az 5 (beş) işletme bir araya gelmelidir. Proje, Orta Yüksek veya İleri teknoloji alanında ise 3 (üç) işletme de bir araya gelirse

⁷ <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1230/genel-destek-programi> (Erişim Tarihi: 01.05.2018)

kabul edilir. İşletmeler hukuki varlıklarını sonlandırarak veya sonlandırmadan yeni bir hukuki yapıda birleşebilecekleri gibi ortaklardan birinin bünyesinde de birleşebilirler. Verilen desteğin üst sınırı 1.500.000 TL'dir. Bu tutarın 300.000 TL'ye kadarki kısmı şartlar yerine getirilirse geri ödemesizdir.

4- KOBİ Proje Destek Programı: KOBİ'lerin ihtiyaçlarındaki zaman içerisinde ortaya çıkan değişim göz önünde bulundurularak ve KOBİ'lere ilişkin ulusal politikalar gereği bu program oluşturulmuştur. Ancak hâlihazırda KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı yürürlükte olduğundan bu programa yeni başvuru alınmamaktadır.

5- KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı: Programın amacı ulusal ve uluslararası hedefler doğrultusunda, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kendilerini geliştirmelerini sağlamak, akabinde ekonomiye kattıkları katma değer artırması sağlamaktır. Program için yılın belli dönemlerinde çağrı yapılmaktadır. En son çağrı 2017 yılının Eylül ayında yapılmıştır. Bu çağrıda temel başvuru kriteri olarak 2016 yılı gelir tablosuna göre net satış rakamının 300.000 TL'yi geçmesi öngörülmüştü. Çeşitli giderlerde kullanılmak üzere 300.000 TL geri ödemesiz, 700.000 TL geri ödemeli toplam 1.000.000 TL bu program kapsamında destek verilmektedir. Verilen desteklerde daha önceki başlıklarda olduğu gibi KOBİ'nin bulunduğu bölge dikkate alınmaktadır. 11 Eylül 2017'de yapılan KOBİGEL proje çağrısında verilecek destek konusu olarak 8 tane konu seçilmişti. Bu konular: 1- dördüncü sanayi devrimine hazırlık: üretimde nesnelere interneti uygulamaları, 2- orta yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerin üretim ve ihracattaki ağırlığının artırılması, 3- katma değeri yüksek üretime geçiş, 4- ihracat kapasitesinin artırılması ve yeni pazarlara açılım 5- mikro ölçekli işletmelerde tasarım, mühendislik imkân ve kabiliyetlerinin geliştirilmesi ve ölçek büyütme, 6- bilişim teknoloji altyapısının güçlendirilmesi, 7- enerji verimliliğinin artırılması ve 8- yeşil üretime geçiş şeklinde idi. (KOSGEB, 2017).

6- AR-GE İnovasyon Destek Programı: Programın amacı bilim ve teknolojiye dayalı yeni bir fikri olan KOBİ veya girişimcilerin bu fikrini buluşa dönüştürmek veya geliştirmek amacıyla yürüttüğü çalışmalarını desteklemektir.

Fikir bir ürüne ilişkin olabileceği gibi bir hizmete yönelik de olabilir. Desteğin toplam miktarı 1.500.000 TL'dir. Bu tutar kendi içerisinde gider kalemlerine dağıtılmıştır. Bu gider kalemleri eğitim, kira bedeli, test, analiz, belgelendirme desteği, danışmanlık desteği vb. şeklindedir.

7- Endüstriyel Uygulama Destek Programı: Programın amacı bir ürünün veya hizmetin kalitesinin artırılması maksadıyla yürütülen çalışmaların desteklenmesidir. Yürütülen çalışma maliyet düşürücü nitelikte bir çalışma olabileceği gibi yeni bir üretim tekniği de olabilir. Destek üst limiti 1.500.000 TL'dir. Bu tutar gider kalemleri olan kira, personel gideri, makine, teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım vb. şeklindedir. Destek oranı tüm bölgelerde gider kalemi ile ilgili yapılan harcamanın %75'idir. Desteğin bir bölümü geri ödemeli bir kısmı da geri ödemesizdir.

8- KOBİ TEKNOYATIRIM – KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı: Programın amacı KOSGEB tarafından öncelikli teknoloji alanı olarak belirlenmiş yerlerde yürütülen Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ürün veya ürünleri ticari ürüne dönüştürmek, ülke ekonomisine katma değer sağlayacak şekilde pazarlamak, ihracatına yönelik faaliyetler yürütmek için yapılan çalışmalarını desteklemektir. Destek için öngörülmüş üst limit 5.000.000 TL'dir.

9- Tematik Proje Destek Programı: Bu Programda yine KOBİ Proje Destek Programında olduğu gibi KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı yürürlükte olduğundan yeni başvuru alınmamaktadır.

10- Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı: Programın amacı küçük ve orta büyüklükteki işletmeler içerisinde, büyüme ve gelişme potansiyeline sahip işletmelerin Borsa İstanbul'da işlem görmelerinin sağlanması ve sermaye piyasalarından fon temin etmelerinin sağlanmasıdır. Destek üst limiti 100.000 TL'dir. Gider kalemleri; danışmanlık bedeli, bağımsız denetim hizmet bedeli, SPK kurul kaydına alma ücreti, Borsa İstanbul listesine kayıt ücreti, merkezi kayıt kuruluşu masrafı ve aracı kuruluşu ödenecek aracılık komisyonları şeklindedir. Bu giderlerden Borsa İstanbul'a kayıt ücretinin %100'ü ödenirken diğer giderlerin üst sınırlar dâhilinde %75'i ödenmektedir.

11- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı: Bu program iki b3l3mden oluşmaktadır. Birinci b3l3m Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma, ikinci b3l3m ise Uluslararası Hızlandırıcı Programıdır. Programın amacı teknolojik 3r3nlerden, Ar-Ge ve inovasyonu 3lkemizde gerçekleştirilenlerin; d3nya pazarlarında yer alması, ihracatının arttırılması vb. amaçla uluslararası kuluçka merkezi kurulmasını ve işletmelerin hızlandırma projelerine katılmalarını sağlamaktır. İşini yurtdışına taşımak isteyen bu girişimcilerden kuluçka merkezi kuranlar için destek 3st limiti 100.000 \$, hızlandırıcı merkezi için verilen destek miktarının 3st sınırı 60.000 \$'dır.

12- TEKNOPAZAR Teknolojik 3r3n Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı: Programın amacı teknolojik tabanlı k33k ve orta b3y3kl3kteki işletmelerin ulusal ve dış pazarda rekabet g3c3n3n arttırılması amacıyla Ar-Ge ve İnovasyon alışmaları ile ortaya çıkmış 3r3n veya 3r3nlerin tanıtım ve pazarlamasının desteklenmesidir. Destek 3st limiti 150.000 TL'dir. Bu kapsamda verilen desteklerde yapılan harcamanın %100'3 desteklenir ve 3denen desteğin tamamı geri 3demesizdir.

13- Stratejik 3r3n Destek Programı: Ekonomik dengeler içerisinde belki de en 3nemlisi dış ticaret dengesidir. 3nk3 bir 3lkenin elinde ne kadar çok uluslararası geçerliliği olan para varsa o 3lke o kadar g3l3d3r. 3lkeler dış ticaret dengelerini olumlu yapmak için; ihracatlarını arttırmaya, ithalatlarını da azaltmaya alışmaladırlar. Bu ikisi arasındaki negatif farka yani ithalatın ihracattan fazla olması durumunda aradaki farka cari açık denir (elik, İnce ve Bozyiğit, 2009: 85). Stratejik 3r3n desteğinde amaç ithalatı azaltabilmek adına ithalatı y3ksek olan stratejik 3r3nlerin yerlileştirilmesi ve millileştirilmesi ile birlikte cari açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımları desteklenmesidir. Bu proje için başvurular 01 Ocak 2018 ile 31 Mart 2018 tarihleri arasında alınmıştır. Destek için belirlenmiş 3st sınır 5.000.000 TL'dir. Verilen desteği KOBİ'ler gider kalemleri olan makine teçhizat gideri, yazılım gideri, personel gideri, bilgi transfer desteği, hizmet alım desteği, test analiz kalibrasyon ve referans numune desteğinde kullanabilirler.

14- Kredi Faiz Desteği: Bu desteğin amacı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin üretim kalitesini arttırmak, istihdam yaratmak, uluslararası düzeyde rekabet edebilmek veya bunlar dışında finansman ile ilgili sorunlarını çözmek maksadı ile kredi kullanmaları durumunda, kullandıkları kredinin faizinin işletme üzerinde ekstra bir yük oluşturmasının önüne geçmektir. Bu destek için öngörülmuş üst limit 300.000 TL'dir. Bu bölüm ile ilgili 2004/7131 ve 2008/13524 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı mevcuttur.

15- KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri: KOSGEB'in 9 ilde toplam 11 laboratuvarı vardır. Bu laboratuvarlarda ücret düşük tutulmakla birlikte, yapılan ölçüm ve testlerin %50'si KOSGEB tarafından desteklenmektedir. Bu laboratuvarlarda genel olarak metal, plastik ve kauçuk analizleri yapılmaktadır.

Önceki taramadan iki yılı aşkın bir süre sonra, 23.03.2019 tarihinde KOSGEB'in resmi internet sitesi olan www.kosgeb.gov.tr adresine yeniden girilerek Destekler başlığından alınan verilere göre 6 tane destek ana başlığı ve bunların altında toplam 18 tane alt programın bulunduğu görülmüştür. Bu başlıkların her biri kısaca ve ana hatları; desteğin-programın amaç ve gerekçesi, destek unsurları, mevzuatı ve başvuru formlarının içeriği ile aşağıda yeniden ele alınacaktır.⁸

A- Girişimcilik Destekleri: bu desteğin altında iki alt program vardır. Bunlar:

1- Girişimciliği Geliştirme Destek Programı: Programın amaç ve gerekçesi; "girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek, başarılı iş planlarını/iş modellerini ödüllendirmek, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini arttırmak, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranının artırılmasına katkı sağlayacak yapıların ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamak" şeklinde açıklanmıştır. Bu desteğin yine kendi içerisinde iki alt başlığı vardır. Bunlar geleneksel girişimci desteği ve ileri girişimci desteği şeklindedir. Geleneksel girişimcilik desteğinin üst limiti 60.000 TL iken ileri girişimci desteğinin

⁸ 23.03.2019 tarihinde www.kosgeb.gov.tr internet adresine girilerek bilgiler buradan alınmıştır. Tekrar edip akış bozulmaması amacıyla her seferinde buna atıf yapılmayacaktır.

üst limiti 370.000 TL'dir. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde bu bölüm ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

2- Girişimcilik Destek Programı: 31.12.2018 tarihinden itibaren başvuruya kapatılmıştır.

B- AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerileştirme Destekleri: Bu desteğin altında 4 alt program vardır. Bunlar:

1- AR-GE ve İnovasyon Destek Programı: Programın amacı bilim ve teknolojiye dayalı yeni bir fikri olan KOBİ veya girişimcilerin bu fikrini buluşa dönüştürmek veya geliştirmek amacıyla yürüttüğü çalışmalarını desteklemektir. Fikir bir ürüne ilişkin olabileceği gibi bir hizmete yönelik de olabilir. Desteğin üst limiti 750.000 TL'dir. Bu tutar kendi içerisinde gider kalemlerine dağıtılmıştır. Bu gider kalemleri eğitim, kira bedeli, test, analiz, belgelendirme gideri, danışmanlık, makine teçhizat ve donanım alınması vb. şeklindedir.

2- Endüstriyel Uygulama Destek Programı: Programın amacı bir ürünün veya hizmetin kalitesinin artırılması amacıyla yürütülen çalışmaların desteklenmesidir. Yürütülen çalışma maliyet düşürücü nitelikte bir çalışma olabileceği gibi yeni bir üretim tekniği de olabilir. Destek üst limiti 880.000 TL'dir. Bu tutar gider kalemleri olan kira, personel gideri, makine, teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım vb. şeklindedir. Destek oranı tüm bölgelerde gider kalemi ile ilgili yapılan harcamanın %75'idir. Desteğin bir bölümü geri ödemeli bir kısmı da geri ödemesizdir.

3- KOBİ TEKNOYATIRIM – KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı: Programın amacı KOSGEB tarafından öncelikli teknoloji alanı olarak belirlenmiş yerlerde yürütülen AR-GE ve yenilik faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ürün veya ürünleri ticari ürüne dönüştürmek, ülke ekonomisine katma değer sağlayacak şekilde pazarlamak, ihracatına yönelik faaliyetler yürütmek için yapılan çalışmalarını desteklemektir. Destek için öngörülmüş üst limit 5.000.000 TL'dir. Desteğin tamamı geri ödemesizdir.

4- Stratejik Ürün Destek Programı: Stratejik ürün desteğinde amaç ithalatı azaltabilmek adına ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerlileştirilmesi ve millileştirilmesi ile birlikte cari açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımları desteklenmesidir. Destek için belirlenmiş üst sınır 5.000.000 TL'dir. Bu desteğin bir kısmı geri ödemeli (3.000.000 TL), bir kısmı ise (2.000.000 TL) geri ödemesizdir. Programda erken ödeme imkânı vardır. Verilen desteği KOBİ'ler gider kalemleri olan makine teçhizat gideri, yazılım gideri, personel gideri, bilgi transfer desteği, hizmet alım desteği, test analiz kalibrasyon ve referans numune desteğinde kullanabilirler.

C- İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri: : Bu desteğin altında 8 alt program vardır. Bunlar:

1- İşletme Geliştirme Destek Programı: Bu Programın amacı KOBİ'lerin markalaşma ve kurumsal bir kimlik elde etmelerinin önünün açılması, rekabet güçlerinin artırılması bunun sonucu olarak da ekonomideki paylarının artırılması, kapasitelerinin geliştirilmesi ve öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması şeklindedir. Destek için öngörülen üst sınır 290.000 TL'dir. Bu tutar yurtiçi fuarlara katılma, yurtdışı iş gezisine katılma, nitelikli eleman çalıştırma, eğitim, enerji verimliliği, belgelendirme, test ve analiz, sınai mülkiyet hakkı alma vb. amaçlar için değişik miktarlarda kullanılabilir.

2- İşbirliği Destek Programı: Programın amacı, küçük veya orta büyüklükteki işletmelerin bir araya gelerek sinerji oluşturmaları, birlikte hareket etmekle daha fazla pazarı elde tutmaları, daha verimli çalışmalarını ve birliktelikten ortaya çıkan ekstra faydadan yararlanmalarınıdır. Bu destek kapsamında desteklenecek proje konuları ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak hizmet sunumu ve benzeri konulardır. Bir araya gelen firmalar proje eksenli bir araya gelebilecekleri gibi İşletici kuruluş modeli eksenli de bir araya gelebilirler. Kurulan ortaklığın iş birliği kapsamında değerlendirilebilmesi için teknoloji düzeyine göre en az 2 (iki) ve daha fazla sayıda işletme olarak bir araya gelmelidir. Verilen desteğin üst sınırı 10.000.000 TL'dir. Bu tutarın büyük bir kısmı kısmı şartlar yerine getirilirse geri ödemesizdir.

3- KOBİGEL-KOBİ Gelişim Programı: Programın amacı ulusal ve uluslararası hedefler doğrultusunda, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kendilerini geliştirmelerini sağlamak, akabinde ekonomiye kattıkları katma değer artması sağlamaktır. Program için yılın belli dönemlerinde çağrı yapılmaktadır. En son çağrı 2019 yılının Şubat ayında yapılmıştır. Bu çağrıda temel başvuru kriteri olarak 2018 yılı gelir tablosuna göre net satış rakamının 500.000 TL'yi geçmesi öngörülmüştü. Çeşitli giderlerde kullanılmak üzere 300.000 TL geri ödemesiz, 700.000 TL geri ödemeli toplam 1.000.000 TL bu program kapsamında destek verilmektedir. Verilen desteklerde daha önceki başlıklarda olduğu gibi KOBİ'nin bulunduğu bölge dikkate alınmaktadır. 2019-2 KOBİGEL proje çağrısında verilecek destek konusu olarak 6 tane konu seçilmişti. Bu konular: 1- Büyük Verinin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı, 2. İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti, 3. İmalat Sanayinde Otonom Robot Teknolojileri, 4. İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri, 5. Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri ve 6. İmalat Sanayinde Siber Güvenlik şeklinde idi (KOSGEB, KOBİGEL KOBİ Gelişim Destek Programı Proje Teklif Çağrısı, 2017).

4- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı: Bu program iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma, ikinci bölüm ise Uluslararası Hızlandırıcı Programıdır. Programın amacı teknolojik ürünlerden, Ar-Ge ve inovasyonu ülkemizde gerçekleştirilenlerin; dünya pazarlarında yer alması, ihracatının artırılması vb. amaçla uluslararası kuluçka merkezi kurulmasını ve işletmelerin hızlandırma projelerine katılmalarını sağlamaktır. İşini yurtdışına taşımak isteyen bu girişimcilerden kuluçka merkezi kuranlar için destek üst limiti 100.000 \$, hızlandırıcı merkezi için verilen destek miktarının üst sınırı 60.000 \$'dır.

5- TEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı: Programın amacı teknolojik tabanlı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ulusal ve dış pazarda rekabet gücünün artırılması amacıyla Ar-Ge ve İnovasyon çalışmaları ile ortaya çıkmış ürün veya ürünlerin tanıtım ve pazarlamasının desteklenmesidir. Destek üst limiti 150.000 TL'dir. Bu kapsamda

verilen desteklerde yapılan harcamanın %100'ü desteklenir ve ödenen desteğin tamamı geri ödemesizdir.

6- KOBİ Proje Destek Programı: KOBİ'lerin ihtiyaçlarındaki zaman içerisinde ortaya çıkan değişim göz önünde bulundurularak ve KOBİ'lere ilişkin ulusal politikalar gereği bu program oluşturulmuştur. Ancak KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programının yürürlüğe girmesi nedeniyle KOBİ Proje Destek Programı kapsamında yeni başvuru alınmamaktadır.

7- Tematik Proje Destek Programı: Bu Programda yine KOBİ Proje Destek Programında olduğu gibi KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı yürürlükte olduğunda yeni başvuru alınmamaktadır.

8- Genel Destek Programı: İşletme Geliştirme Destek Programının yürürlüğe girmesi nedeniyle Genel Destek Programı için yeni başvuru alınmamaktadır. Genel destek programının içeriğinde önceki yıllarda fuar, tasarım, belge, eğitim, tanıtım, nitelikli eleman istihdam, enerji verimliliği vb. başlıklarda destek verilmekte idi.

D- KOBİ Finansman Destekleri: Bu desteğin altında 2 alt program vardır. Bunlar:

1- Kredi Faiz Destek Programı: Bu desteğin amacı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin üretim kalitesini arttırmak, istihdam yaratmak, uluslararası düzeyde rekabet edebilmek veya bunlar dışında finansman ile ilgili sorunlarını çözmek maksadı ile kredi kullanmaları durumunda, kullandıkları kredinin faizinin işletme üzerinde ekstra bir yük oluşturmasının önüne geçmektir. Bu destek için öngörülmuş üst limit 500.000 TL'dir. Bu destek programı 19.09.2009 tarih ve 27354 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanmıştır.

2- Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı: Bu programın amacı; gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansmana erişim imkânlarının artırılabilmesine yönelik olarak Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Pazarı'nda işlem görmelerinin desteklenmesidir. Destek için öngörülen üst limit 500.000 TL'dir. Firmalara gelişen işletmeler pazarında işlem

görmeleri için bütçe imkanları ölçüsünde Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli, bağımsız denetime ilişkin giderler, Sermaye Piyasası Kurulu kayıt bedeli, hukukçu raporu vb. gider ve masraflar için bu destek ödenir.

E- Laboratuvar Destekleri: Bu desteğin altında tek alt program vardır.

1- KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri: KOSGEB'in 5 ilde toplam 8 laboratuvarı vardır. Bu laboratuvarlarda ücret düşük tutulmakla birlikte, yapılan ölçüm ve testlerin %50'si KOSGEB tarafından desteklenmektedir. Amaç ürünlerin yurtiçinde üretilmesine katkıda bulunmak ve KOBİ'lerin uluslararası pazarda rekabet edebilmelerinin yolunu açmaktır. Bu laboratuvarlarda genel olarak metal, plastik ve kauçuk analizleri yapılmaktadır.

F- İŞGEM/TEKMER Programı: Bu desteğin altında tek alt program vardır.

1- İŞGEM/TEKMER Programı: Destek programının amacı, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliği ile ulusal plan ve programlar doğrultusunda işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamak için inkübasyon hizmetleri sağlayacak yapıların kurulması ve işletilmesine destek sağlamaktır. Destek için öngörülen üst limit 3.800.000 TL'dir. Bu desteğin 2.800.000 TL'si şartların oluşması halinde geri ödemesizdir. Destek oranı yapılan harcamaların %75'idir. Program süresi 5 yıldır. İŞGEM'e; İl Özel İdaresi, Belediye, Organize Sanayi Bölgeleri, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne bağlı odalar başvurabilir. TEKMER' e ise; Üniversite, Organize Sanayi Bölgesi yönetimi, Kamu kurum ve kuruluşları başvurabilir. Verilen destek ortak kullanıma yönelik Makine ve teçhizat için, personel gideri, eğitim, danışmanlık, organizasyon, tanıtım ve mobilya donanımı için kullanılabilir.

2.3.5.1.2. KOSGEB Dışında Kalan Kamu Kurum ve Kuruluşları Tarafından Verilen Destekler

2015-2018 yıllarını kapsayan "KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı"nda stratejik alanlar, hedefler ve bu hedeflere ulaşabilmek için yürütülecek eylemler ve projeler belirlenmiştir. Söz konusu eylem planındaki hedeflerin gerçekleşebilmesi için KOSGEB dışındaki kurum ve kuruluşlara da yükümlülükler verilmiştir. Kamu

kurum ve kuruluşlarının tek amacı tabii ki sadece bu hedeflere yönelip bunları gerçekleştirmesi ve sonrasında kendi rutin işlerine bakmaları değildir. Ancak kamu kurum ve kuruluşları kendi işlerini yaparken belirlenmiş olan stratejik alanlara ve stratejik hedeflere katkı sunmaları zorunludur. Belirlenen stratejik alanlar ve stratejik alana yönelik hedefler:

Stratejik Alan 1: KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılması ve büyümelerinin sağlanması şeklinde belirlenmiş ve bu alana yönelik 5 temel hedef konulmuştur. Bunlar:

Stratejik Hedef 1-1: KOBİ'lerin kurumsallaşmalarının, markalaşmalarının sağlanması ve verimlilik düzeylerinin yükseltilmesi,

Stratejik Hedef 1-2: KOBİ'lerde ortak iş ve proje geliştirme kültürünün yaygınlaştırılması,

Stratejik Hedef 1-3: Sürdürülebilir kalkınma ve büyüme için KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası mevzuata uyum yeteneklerinin artırılması,

Stratejik Hedef 1-4: KOBİ'lerde beşeri sermayenin geliştirilmesi amacıyla KOBİ işveren ve çalışanlarının niteliklerinin yükseltilmesi ve

Stratejik Hedef 1-5: İmalat sanayii KOBİ'lerinin öncelikli olarak desteklenmesidir.

Stratejik Alan 2: KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin geliştirilerek uluslararasılaşma düzeylerinin artırılması şeklinde belirlenmiş ve bu alana yönelik 3 temel hedef konulmuştur. Bunlar:

Stratejik Hedef 2-1: İhracat yapmak isteyen KOBİ'lerin uluslararası pazarlara erişimlerinin artırılması,

Stratejik Hedef 2-2: İhracatçı KOBİ'lerin yeni pazarlara erişimlerini kolaylaştırarak, pazar çeşitliliklerinin artırılması ve ihracatta sürekliliğin sağlanması ve

Stratejik Hedef 2-3: KOBİ'lerin ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknolojlili yerli ürünlerin payının arttırılmasıdır.

Stratejik Alan 3: İş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi sürecinde KOBİ'lerin gözetilmesi şeklinde belirlenmiş ve bu alana yönelik 2 temel hedef konulmuştur. Bunlar:

Stratejik Hedef 3-1: İş ve yatırım ortamını etkileyen düzenlemeler ile kamu hizmetlerinin sunumunda KOBİ ihtiyaçlarına duyarlılığın arttırılması ve KOBİ istatistiklerinin uluslararası standartlara uygun hale getirilmesi ve

Stratejik Hedef 3-2: KOBİ'lere yönelik devlet desteklerinde bütünselliğin sağlanmasıdır.

Stratejik Alan 4: KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik kapasitelerinin geliştirilmesi şeklinde belirlenmiş ve bu alana yönelik 3 temel hedef konulmuştur. Bunlar:

Stratejik Hedef 4-1: KOBİ'lerde bilgiye dayalı üretim yapısının teşvik edilerek, patent ve ticarileştirme konularında ilerleme sağlanması,

Stratejik Hedef 4-2: Ürün, hizmet ve iş modeli açılarından yenilikçi KOBİ'lerin öncelikli olarak desteklenmesi ve

Stratejik Hedef 4-3: KOBİ'ler ile büyük ölçekli yurt içi/yurt dışı işletmeler ve üniversiteler arasındaki işbirliklerinin arttırılmasıdır.

Stratejik Alan 5: KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması şeklinde belirlenmiş ve bu alana yönelik 2 temel hedef konulmuştur. Bunlar:

Stratejik Hedef 5-1: KOBİ'lerin banka kredilerine erişimlerinin kolaylaştırılması ve

Stratejik Hedef 5-2: KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından daha fazla faydalanmalarının sağlanması (KSEP, 2015: 55-87) şeklindedir.

Görüldüğü gibi özellikle KOBİ'lerin rekabet güçlerinin arttırılması ve büyümelerinin sağlanması, ihracat kapasitelerinin arttırılması, iş ve yatırım ortamının

iyileştirilmesi, Ar-Ge ve yenilik kapasitelerinin geliştirilmesi ve son olarak finansmana erişimin kolaylaştırılmasından söz edilmiştir. Bu stratejik alanlara yönelik hedefler büyük ölçüde gerçekleşirse, Türkiye’de girişimcilik sıçrama yapacağı kaçınılmazdır. Devlet tarafından KOBİ’lere verilen destekleri kategorize edecek olursak araştırma geliştirme, teknolojik yatırım, ticarileşme, yatırım kapasite artırımı, istihdam artırımı, etkinlik/verimlilik artırımı, markalaşma ve pazarlama, kurumsallaşma, pazara giriş, pazar geliştirme, eğitim, danışmanlık, girişimcilik, uluslararası katma değer oluşturma başlıklarına destek verilmektedir. Verilen destek hibe, kredi, kredi faizi, eğitim, danışmanlık ve kefalet gibi farklı çeşitlerde olabilmektedir.

Stratejik hedef 3-2’de KOBİ’lere yönelik devlet desteklerinde bütünselliğin sağlanmasının hedeflendiğinin göz ardı edilmemesi gerekir. Bütünsellikten kast edilen ve nihai olarak KOBİ’lere yönelik desteklerin KOSGEB tarafından yürütülmesi hedeflenmektedir. Ancak Türkiye’de bu hedef hâlihazırda sağlanamamıştır. Bu yüzden çalışmamızın bu bölümde diğer kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen destekleri, özetle ve birer paragraf halinde ele alacağız.

TÜBİTAK Destekleri: TÜBİTAK’ın internet sitesi olan www.tubitak.gov.tr adresindeki girişimcilik linkinin altında 26.05.2019 tarihinde girişimcilere yönelik 5 tane ulusal destek programı bulunmaktadır. Bunlar: 1512 – Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı, 2238 – Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı, 2239 – Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitimleri ve Araştırmalarını Destekleme Programı, 1514 – Girişim Sermayesi Destekleme Programı ve 1601 – Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Arttırılmasına Yönelik Destek Programı (www.tubitak.gov.tr) şeklindedir. Bu desteklere yönelik çağrılar ihtiyaçlara göre sürekli güncellenmekte ve hangi programda hangi belgelerin istendiği, başvuru takvimi vb. bilgiler internet sitesinde mevcuttur. Ayrıca TÜBİTAK tarafından yürütülen 1505 kodlu Üniversite Sanayi İşbirliği Destek Programı da vardır. Bu programın amacı üniversitelerin de üretim süreçlerinin aktörü sanayicilere yol gösterici olmalarını sağlamaktır.

Türkiye İhracat Kredileri Bankası A.Ş (EXIMBANK): 31 Mart 1987 tarihili Resmi Gazete’de yayımlanan 3332 sayılı kanun’un verdiği yetkiye dayanarak

21 Ağustos 1987 tarih ve 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuştur. Bankanın kuruluş amacı ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni mal ve hizmetler kazandırılması ve en önemlisi bu yönde faaliyet gösteren girişimcilerin desteklenmesidir. 2018 yılında ihracata yönelik 27,3 milyar \$'ı nakdi kredi ve 16,9 milyar \$'ı sigorta, garanti imkânı vb olmak üzere toplam 44,2 milyar \$ ihracat yapanları dolayısıyla Türkiye'nin ihracatını desteklemiştir. Hâlihazırda ihracat yapan, yâda ihracata yönelik mal üreten KOBİ'lere yönelik banka tarafından "KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri" programı yürürlükte. Bu kapsamda verilen kredinin üst limiti 5 Milyon \$'dır.⁹

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı: Bakanlık tarafından "Enerji Sektörü Araştırma Geliştirme Projeleri (ENAR)" kapsamında KOBİ'lerin yürüttükleri Ar-Ge çalışmaları desteklenmektedir.

Tarım ve Orman Bakanlığı: Bakanlık tarafından KOBİ'lerin tarımsal Ar-Ge projeleri desteklenmektedir. Bununla birlikte KOSGEB tarafından tarım hayvancılık projeleri desteklenmemektedir. Tarım ve hayvancılık ile ilgili projeler bu Bakanlık tarafından desteklenmektedir.

Kalkınma Ajansları: Kalkınma Ajansları AB üyelik sürecinde bölgeler arası eşitsizliklerin azaltılması ve bölgesel kalkınmanın sağlanması amacıyla kurulmuştur (26074 Sayılı Resmi Gazete, 2006: 1). Şu anda Türkiye'de 26 tane Kalkınma Ajansı bulunmaktadır. Kalkınma ajansları tarafından KOBİ'lere; doğrudan finansman desteği, teknik destek, doğrudan faaliyet desteği, faiz desteği, faizsiz kredi desteği ve güdümlü proje desteği verilmektedir. Verilen bu desteklere girişimcinin başvuru yapabilmesi için söz konusu desteğe çağrı yapılması gerekir.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından, 04.01.2018 tarihi itibari ile, KOBİ'lere yönelik; Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ), Kümelenme Destek Programı, Teknogirişim Sermayesi Desteği, Ar-Ge Merkezleri ve Teknoloji Geliştirme Bölgeleri destekleri verilmektedir. Verilen bu

⁹ <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/kobi-ihracata-hazirlik-kredisi> (Erişim Tarihi: 31.12.2018)

desteklerde genel amaç Üniversite ile iş dünyasının buluşturulması veya yapılan Ar-Ge çalışmaları vb. çalışmalar sonucunda ortaya bilimsel bir sonucun çıkarılmasıdır.

Hazine ve Maliye Bakanlığı: 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanununun 11/1-a maddesi gereği ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler KDV'den istisna edilmiştir (18563 Sayılı Resmi Gazete, 1984: 5). Bu kapsamda ihracat yapan KOBİ'lere ihracat kapsamında ödedikleri KDV iade ile ilgili belgeler doldurulduktan sonra ilgili birim tarafından geri ödenmektedir. Bakanlığın verdiği bir diğer destek gelir vergisi ve kurumlar vergisi muafiyet destekleridir.

Ticaret Bakanlığı: Ticaret Bakanlığı (eski adı ile Ekonomi Bakanlığı) tarafından Kasım 2017'de Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi yayımlanmıştır. Bu rehberde: İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları, Türk Eximbank Destekleri, Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri, Yatırımlara Sağlanan Devlet Destekleri ve son olarak diğer destekler diye 6 başlık vardır (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 9-118). Bu 6 başlık dışında KOBİ'lerin Uluslararası Katma Değer Oluşturma hedefleri ve Pazar oluşturmalarına yönelik; Küresel Tedarik Zincirine Giriş Desteği, Tasarımcı Şirketlerin ve Ofisleri Desteklenmesi, Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin Desteklenmesi, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği, Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği, Marka Turquality Desteği, Yurtiçi-Yurtdışı Fuar Desteği, Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi başlıklarında destek programları da vardır.

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu(TKDK): 2014-2020 IPARD Programı şu anda yürürlükte. IPARD, Avrupa Birliği (AB) tarafından aday ve potansiyel aday ülkelere destek olmak amacıyla oluşturulan, Katılım Öncesi Yardım Aracı'nın (Instrument for Pre-Accession Assistance-IPA) Kırsal Kalkınma bileşenidir¹⁰. Yapılacak işin niteliğine göre verilen destek değişmektedir. Destek 5.000 Avro'dan ile 3.000.000 Avro'ya kadar ulaşabilmektedir.

¹⁰ https://www.tkd.gov.tr/Content/File/Ipard/IPARDII_Programi-Turkce_3Cagri.pdf (Erişim Tarihi: 25.05.2019)

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR): İŞKUR tarafından eski mahkûm ve engellilere yönelik kendi işlerini kurma desteği verilmektedir. Destek üst limiti brüt asgari ücretin 15 katı kadardır. Ayrıca İŞKUR tarafından Girişimcilik eğitim programı diye bir destek programı vardır bu programa katılanların zaruri giderleri, İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sigortası Primi, Genel Sağlık Sigortası Prim giderleri karşılanmaktadır. Mesleki Eğitim Kursları ve İşbaşı Eğitim Programları İŞKUR' un istihdam kategorisi ile ilgili KOBİ'lere sunduğu diğer desteklerdir.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı: Bakanlık, elektronik, haberleşme, uzay ve havacılık sektörlerindeki AR-GE projelerini desteklemektedir.

Türkiye Halk Bankası (Halkbank): Halkbank KOBİ'lere düşük faizli kredi sağlanması konusunda destek vermektedir. Halkbank 'ın girişimcilerin yeni iş kurmaları ve ekonomik hayata bir adım atmalarını desteklemek amacı ile girişimcilik kredisi ürününü geliştirmiştir. Bu kredinin kapsamında genç girişimciler, mucit girişimciler, üniversite mezunu olup kendi işini kurmak isteyen girişimciler, bilgi ve becerisine dayanarak bir iş kurmak isteyen usta girişimciler desteklenmektedir. Ayrıca esnaf ve sanatkârların desteklenmesinde kredi kefalet kooperatifleri tarafından verilen krediler konusunda da Halkbank görevlendirilmiştir. Halihazırda 26.05.2019 tarihi itibarıyla kurumun resmi internet sitesi olan www.halkbankkobi.com.tr adlı internet sitesinde; KOBİ'lerin enerji maliyetlerini düşürmek için yaptıkları harcamaların finansmanına yönelik KOBİ Enerji Yatırımlarının Finansmanı, KOBİ'lere İstihdam Destek Kredisi, KGF Teminatlı Kadın Girişimci Kredi Paketi başlıklarında KOBİ'lere özel destek paketleri bulunmaktadır. Son olarak banka tarafından 16 Aralık 2015 tarihli 29564 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı ile; 30 yaşının doldurmamış ve KOSGEB tarafından projesi onaylanmış genç girişimcinin, makine teçhizat ve donanım almak isteyen kredi talep eden esnaf ve sanatkarın, "Esnaf Vergi Muafiyeti" belgesine sahip küçük esnafın finansman ihtiyacının karşılanmasında %100 faiz indirimi imkanı tanınmaktadır (29564 Sayılı Resmi Gazete, 2015: 2).

2.3.5.2. Özel Sektör ve Sivil Toplum Kuruluşları Tarafından Verilen Destekler

Türkiye’de KOBİ’lere destek veren özel sektör ve sivil toplum kuruluşları çok az da olsa vardır. Bu sivil toplum kuruluşlarını ve verdikleri destekleri yine önceki başlıklarımızda olduğu gibi özetle ve birer paragraf halinde ele alacağız.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV): Vakıf 1991 yılında kurulmuştur. Amacı özel sektördeki firmaların teknoloji ve inovasyon faaliyetlerini desteklemektir. Türkiye’de kanun ile kurulmuş 7 vakıftan teknoloji ve inovasyon alanında faaliyet gösteren tek vakıftır. TTGV KOBİ’lere yönelik Ar-Ge ve yenilikçiliğin desteklenmesi, çevre ve enerji verimliliği vb. konularda destek vermektedir. Şu anda vakıf tarafından gerek KOBİ gerek akademisyen gerek diğer gruplara yönelik olarak; İDEAPORT, XNOVATE, HİT, İDEANEST (Kitlesel Kaynak Geliştirme Platformu) başlıkları ile danışmanlık alt kategorisine yönelik hizmet verilmektedir. Programların içeriği vakfın sitesinde mevcuttur.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatifleri: Bu Kooperatifler, KOBİ’lerin finansman ihtiyacını karşılayabilmek amacıyla 1970 yılında kurulmuştur. Kooperatifler tarafından verilen kredinin faizi düşüktür. Kooperatiflerin hem merkez hem de taşra teşkilatı vardır. Kredi isteyen KOBİ kooperatife başvuru yapar. Kooperatif tarafından başvurusu incelenir. İstihbaratı yapılır. Uygun bulunursa Halkbank ’a sunulur bankada uygun görürse talebi kabul edilir ve kredisi kullanılır. Kredinin banka tarafından alınıp mükellef tarafından ödenmeyen faiz ve diğer masraflarla ilgili kısmı devlet tarafından ödenir.

Kredi Garanti Fonu A.Ş (KGF): KGF Ticaret Kanununa göre kurulmuş bir Anonim Şirkettir. 14 Temmuz 1993 tarihinde kurulan KGF, ilk kefaletini 1994 yılında vererek faaliyetlerine başlamıştır. Amacı teminat yetersizliği nedeniyle kredi ve desteklerden yararlanamayan KOBİ’lere, müteselsil kefil olmak suretiyle kredi ve desteğe erişimlerinin sağlanmasıdır. KGF ’nun fon ihtiyacı, 2009/15197 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı’yla Hazine Müsteşarlığı tarafından karşılanmaktadır. KGF bir KOBİ’nin gerekli şartlar sağlanması durumunda 12.000.000 TL’ye kadarki kredisine kefil olabilmektedir.

2.4. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Girişimcilik Destek Programı ve Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

Son yıllarda Türkiye’de girişimcilik eğitimlerine ayrı bir önem verilmeye başlanmıştır. Bu kapsamda yürütülen faaliyetlerden biri de KOSGEB tarafından verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleridir. KOSGEB tarafından verilen ve planlanan girişimcilik başlıklı eğitimlerinin içerisinde “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”nin yanında 01.01.2019 tarihi itibariyle “Geleneksel Girişimci Eğitimi” ve “İleri Girişimci Eğitimi” de planlanmıştır. Bu eğitimlere henüz başlanmadığı için bu bölümde sadece “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne değinilmiştir. KOSGEB ve paydaşları tarafından verilen bu eğitimin temel amacı girişimciliğin teşvik edilmesi ve nihayetinde ekonomiye yeni ve bilinçli aktörler kazandırılmasıdır. Girişimciliğin eğitim ile yaygın hale gelmesi sonucunda aktif ve bilinçli bir işletmecilik gelişecektir. Türkiye ekonomisinin büyük bir çoğunluğunu KOBİ’lerin oluşturması, buna rağmen ekonomiye sundukları katma değerlerinin ise istenilen düzeyde olmaması, girişimcilik eğitimlerine önem verilmesi başlığını daha da önemli hale getirmiştir.

KOSGEB’in destek verdiği kategoriler içerisinde girişimcilik kategorisinin altında “Girişimcilik Destek Programı” ve “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı” diye iki program vardır. Bu programlardan sadece girişimcilik eğitimi almış olanlar yararlanabilmektedirler. “Girişimcilik Destek Programı” na başvuru 31.12.2018 tarihinde sonlandırılmıştır. Bu tarih itibariyle bu başlıktan destek başvurusu alınmamaktadır. 01.01.2019 tarihinden itibaren “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı” yürürlüğe konulmuştur. Bu bölümde öncelikle “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” süreci daha sonra “Girişimcilik Destek Programı” ve alt süreçleri son olarak da hali hazırda yürürlükte olan “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı” ele alınacaktır.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Faruk ÖZLÜ’ nün 2017’nin sonlarında basına verdiği bir demece göre: Son 7 yılda, 2010-2017 yılları arasında, KOSGEB tarafından 81 ilde, yaklaşık 23 bin eğitim programı açılmıştır. Bu programlarda 785 bin katılımcıya girişimcilik eğitimi verilmiştir. Ayrıca, Milli Eğitim Bakanlığı ile KOSGEB’in yaptığı protokol kapsamında, girişimcilik dersi

alan 225 bin gence, Yeni Girişimci Destek Programına başvuru hakkı tanınmıştır. Üniversiteler tarafından, örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleri için, 141 üniversiteye Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi bünyesinde onay verilmiştir. 2010 yılından bugüne kadar, kendi işini kuran 42 binden fazla girişimciye, 914 milyon lira destek sağlanmış, 19 binden fazla kadın girişimci, bu desteklerden yararlanmıştır. 18-29 yaş arasındaki 12 bin genç girişimciye, toplam 200 milyon lira KOSGEB destekte bulunmuştur.

Haziran 2019 tarihi itibarıyla eğitim almış olanların sayısı 1.108.837 kişidir. Girişimcilik desteğinden yararlanan kişi sayısı ise 59.942 kişi olup bu girişimcilere verilen desteğin parasal miktarı 1.509.342.160,42 TL'dir. KOSGEB'in girişimcilik ile birlikte bütün destek programlarında desteklediği girişimci sayısı 128.172 kişi verilen desteğin parasal miktarı ise 2.933.840.878,41 TL'dir. Bu ödemelerin yapılabilmesi için KOSGEB tarafından toplamda 745.631 adet ödeme oluru düzenlenmiştir. (Yayımlanmamış KOSGEB verisi olup kuruma dilekçe yazılmak suretiyle edinilmiştir). Burada ele alınan rakamlar ve bu rakamların illere göre dağılımı Tablo 2-5'de özetlenmiştir.

Tablo 2-5. Haziran 2019 İtibarıyla İller Bazında KOSGEB Destek Miktarları

Merkez Müdürlüğünün Adı	Verilen Sertifika Sayısı	Girişimcilik Desteği İçin, Destek Verilen Firma Sayısı ve Tutarı				KOSGEB'in tüm desteklerindeki Ödeme Oluru Sayısı ve Tutarı		
	Verilen Sertifika Sayısı	Desteklenen Firma Sayısı	Destekleme %'si	Verilen Destek Tutarı	Firma Başına Ortalama Destek Tutarı	Firma Sayısı	Ödeme Oluru Sayısı	Ödeme Oluru Tutarı
Adana M.	21.501	1.546	7,19%	34.699.537,60 TL	22.444,72 TL	3.613	18.675	76.981.092,92 TL
Adıyaman M.	11.082	368	3,32%	9.120.561,01 TL	24.784,13 TL	514	3.106	9.775.198,73 TL
Afyonkarahisar M.	13.579	561	4,13%	13.666.138,94 TL	24.360,32 TL	930	5.420	18.058.914,40 TL
Ağrı M.	5.324	261	4,90%	6.471.724,36 TL	24.795,88 TL	373	1.708	7.762.229,53 TL
Aksaray M.	15.938	488	3,06%	11.784.282,41 TL	24.148,12 TL	722	3.997	16.325.338,09 TL
Amasya M.	6.637	661	9,96%	15.795.732,43 TL	23.896,72 TL	898	5.447	18.134.488,56 TL
Ankara Çankaya M.	3.409	658	19,30%	11.053.637,45 TL	16.798,84 TL	-	-	-
Ankara Ostim M.	13.866	956	6,89%	25.283.405,49 TL	26.447,08 TL	5.834	60.433	147.562.777,73 TL
Ankara Sincan M.	22.111	747	3,38%	19.595.151,15 TL	26.231,80 TL	1.871	12.040	63.642.935,50 TL
Ankara Siteler M.	16.999	1.049	6,17%	26.828.547,41 TL	25.575,36 TL	2.722	14.840	54.062.916,11 TL
Antalya M.	17.737	1.218	6,87%	28.297.256,76 TL	23.232,56 TL	2.394	11.110	41.132.852,83 TL
Ardahan M.	1.647	166	10,08%	3.844.085,35 TL	23.157,14 TL	115	441	1.890.109,15 TL

Artvin M.	3.763	227	6,03%	7.123.416,93 TL	31.380,69 TL	145	663	3.792.289,40 TL
Aydın M.	9.246	473	5,12%	11.305.914,90 TL	23.902,57 TL	1.105	6.198	18.164.625,54 TL
Balıkesir M.	12.443	967	7,77%	24.058.285,51 TL	24.879,30 TL	1.546	9.314	28.757.664,68 TL
Bartın M.	5.572	257	4,61%	6.472.690,88 TL	25.185,57 TL	413	1.896	8.483.444,31 TL
Batman M.	8.956	784	8,75%	19.745.847,66 TL	25.186,03 TL	827	3.680	18.239.898,61 TL
Bayburt M.	1.085	81	7,47%	2.392.984,14 TL	29.543,01 TL	65	353	1.360.438,50 TL
Bilecik M.	5.777	258	4,47%	6.738.497,79 TL	26.118,21 TL	353	2.188	9.061.539,77 TL
Bingöl M.	5.482	443	8,08%	14.069.090,78 TL	31.758,67 TL	393	1.903	10.066.818,34 TL
Bitlis M.	4.456	385	8,64%	10.433.946,77 TL	27.101,16 TL	219	933	5.471.340,25 TL
Bolu M.	9.358	486	5,19%	12.736.883,97 TL	26.207,58 TL	644	3.965	17.355.212,37 TL
Burdur M.	20.398	469	2,30%	12.690.982,94 TL	27.059,67 TL	685	3.600	15.704.431,92 TL
Bursa M.	20.840	837	4,02%	22.128.901,80 TL	26.438,35 TL	7.104	37.516	162.476.812,96 TL
Bursa Uludağ M.	159	612	-	14.801.279,28 TL	24.185,10 TL	-	-	-
Çanakkale M.	6.187	320	5,17%	7.325.037,41 TL	22.890,74 TL	565	3.780	8.493.063,14 TL
Çankırı M.	5.173	173	3,34%	3.848.874,13 TL	22.247,83 TL	303	1.882	6.777.964,09 TL
Çorum M.	6.876	510	7,42%	12.252.772,97 TL	24.025,05 TL	1.214	7.351	37.620.859,69 TL
Denizli M.	15.824	1.171	7,40%	31.986.257,83 TL	27.315,34 TL	2.098	10.430	55.726.765,05 TL
Diyarbakır M.	14.943	1.087	7,27%	41.969.558,14 TL	38.610,45 TL	1.799	8.160	54.995.569,31 TL
Düzce M.	8.721	881	10,10%	24.434.050,78 TL	27.734,45 TL	1.029	4.952	28.165.875,46 TL
Edirne M.	4.662	287	6,16%	7.736.836,39 TL	26.957,62 TL	557	2.904	8.850.623,06 TL
Elazığ M.	12.335	1.019	8,26%	24.755.639,57 TL	24.294,05 TL	1.311	6.647	33.879.002,61 TL
Erzincan M.	10.175	458	4,50%	11.483.548,39 TL	25.073,25 TL	474	2.580	10.696.222,42 TL
Erzurum M.	21.321	1.007	4,72%	25.509.499,08 TL	25.332,17 TL	1.289	6.773	28.590.875,05 TL
Eskişehir M.	12.288	725	5,90%	19.434.289,11 TL	26.805,92 TL	1.505	11.135	36.925.765,99 TL
Gaziantep M.	19.781	1.093	5,53%	29.191.917,90 TL	26.708,07 TL	3.088	13.934	57.594.865,93 TL
Giresun M.	7.160	379	5,29%	9.079.193,57 TL	23.955,66 TL	536	3.162	11.208.941,60 TL
Gümüşhane M.	9.134	142	1,55%	3.706.010,60 TL	26.098,67 TL	192	1.048	4.799.710,58 TL
Hakkari M.	4.132	115	2,78%	2.718.186,89 TL	23.636,41 TL	92	380	1.477.160,23 TL
Hatay M.	13.111	641	4,89%	12.305.384,98 TL	19.197,17 TL	1.184	4.467	19.253.677,19 TL
Iğdır M.	1.375	140	10,18%	3.443.516,99 TL	24.596,55 TL	110	438	2.525.259,67 TL
İsparta M.	17.563	464	2,64%	10.712.849,35 TL	23.088,04 TL	960	5.091	19.819.216,31 TL
İst. Anad. Yak.	25.518	953	3,73%	19.186.929,58 TL	20.133,19 TL	7.677	40.309	166.593.151,19 TL
İst. Boğaziçi M.	13.283	1.012	7,62%	23.981.646,01 TL	23.697,28 TL	4.315	28.548	85.799.232,86 TL
İstanbul Haliç M.	24.376	912	3,74%	18.301.194,26 TL	20.067,10 TL	3.788	16.523	77.543.337,39 TL
İstanbul İkitelli M.	74.903	1.299	1,73%	28.987.363,50 TL	22.315,14 TL	7.769	40.953	160.275.709,01 TL
İst. Marmara M.	-	487	0,00%	10.398.907,46 TL	21.352,99 TL	-	-	-
İzmir Güney M.	19.806	1.489	7,52%	34.367.134,38 TL	23.080,68 TL	3.926	28.402	78.406.979,32 TL
İzmir Kuzey M.	25.787	1.112	4,31%	25.014.530,85 TL	22.495,08 TL	3.266	19.561	70.188.080,08 TL
Kahramanmaraş M.	15.951	1.327	8,32%	30.874.549,68 TL	23.266,43 TL	1.781	8.159	44.006.697,77 TL
Karabük M.	6.727	385	5,72%	9.854.505,44 TL	25.596,12 TL	592	3.441	12.691.954,89 TL
Karaman M.	7.099	432	6,09%	11.440.055,23 TL	26.481,61 TL	664	3.423	15.819.352,16 TL
Kars M.	6.875	322	4,68%	8.727.256,48 TL	27.103,28 TL	390	2.157	7.749.028,42 TL

Kastamonu M.	17.520	334	1,91%	7.772.740,89 TL	23.271,68 TL	614	4.243	12.229.846,41 TL
Kayseri M.	19.027	1.279	6,72%	31.111.933,81 TL	24.325,20 TL	3.348	20.059	72.051.791,06 TL
Kilis M.	3.315	167	5,04%	3.789.327,61 TL	22.690,58 TL	185	802	3.709.547,66 TL
Kırıkkale M.	4.608	392	8,51%	9.414.386,94 TL	24.016,29 TL	481	3.063	10.701.321,01 TL
Kırklareli M.	4.487	245	5,46%	5.154.258,57 TL	21.037,79 TL	306	1.881	5.875.757,12 TL
Kırşehir M.	3.547	370	10,43%	10.827.963,76 TL	29.264,77 TL	417	2.528	10.761.580,36 TL
Kocaeli M.	14.184	837	5,90%	19.906.779,74 TL	23.783,49 TL	73	131	473.194,50 TL
Kocaeli Osb M.	7.862	396	5,04%	10.015.611,78 TL	25.291,95 TL	1.609	9.895	43.780.543,18 TL
Konya M.	18.512	1.300	7,02%	38.288.324,71 TL	29.452,56 TL	1.320	9.295	47.676.525,87 TL
Kütahya M.	25.482	445	1,75%	11.793.051,32 TL	26.501,24 TL	4.039	19.041	97.618.469,05 TL
Malatya M.	14.415	962	6,67%	24.287.691,66 TL	25.247,08 TL	773	5.193	16.762.268,61 TL
Manisa M.	24.937	692	2,77%	15.979.889,63 TL	23.092,33 TL	1.674	9.819	46.795.453,95 TL
Mardin M.	12.785	1.574	12,31%	47.817.205,33 TL	30.379,42 TL	1.938	11.803	37.454.179,42 TL
Mersin M.	16.144	1.667	10,33%	47.912.455,36 TL	28.741,72 TL	1.406	6.974	48.834.826,44 TL
Muğla M.	11.625	957	8,23%	25.499.412,28 TL	26.645,15 TL	2.959	18.435	73.282.160,00 TL
Muş M.	6.317	491	7,77%	11.600.493,02 TL	23.626,26 TL	1.490	6.686	25.458.752,07 TL
Neşehir M.	5.169	330	6,38%	7.092.463,21 TL	21.492,31 TL	604	2.163	12.456.566,72 TL
Niğde M.	5.325	295	5,54%	6.906.215,29 TL	23.410,90 TL	706	3.362	13.699.451,88 TL
Ordu M.	7.803	934	11,97%	25.551.556,36 TL	27.357,13 TL	601	4.024	10.513.346,01 TL
Osmaniye M.	12.636	1.027	8,13%	25.448.071,26 TL	24.779,04 TL	1.296	6.640	30.840.377,00 TL
Rize M.	7.212	354	4,91%	9.309.487,68 TL	26.297,99 TL	1.220	5.739	28.708.226,08 TL
Sakarya M.	44.528	1.055	2,37%	26.793.114,24 TL	25.396,32 TL	765	4.411	17.316.286,10 TL
Samsun M.	14.881	1.044	7,02%	23.074.571,63 TL	22.102,08 TL	2.000	11.777	52.642.425,68 TL
Şanlıurfa M.	18.037	1.158	6,42%	22.519.650,99 TL	19.447,02 TL	2.451	16.551	58.302.221,39 TL
Siirt M.	4.321	369	8,54%	10.875.067,35 TL	29.471,73 TL	1.522	6.915	32.713.086,50 TL
Sinop M.	4.472	424	9,48%	10.502.194,20 TL	24.769,33 TL	283	1.194	8.140.291,18 TL
Şırnak M.	3.083	182	5,90%	4.296.924,94 TL	23.609,48 TL	548	4.124	13.420.625,72 TL
Sivas M.	10.326	579	5,61%	14.439.142,09 TL	24.938,07 TL	165	490	2.961.671,86 TL
Tekirdağ Çorlu M.	36	230	-	5.840.353,86 TL	25.392,84 TL	872	5.243	19.205.068,11 TL
Tekirdağ M.	11.223	247	2,20%	6.068.828,69 TL	24.570,16 TL	1.288	7.990	24.072.790,62 TL
Tokat M.	12.225	717	5,87%	18.169.699,94 TL	25.341,28 TL	951	4.387	18.953.476,35 TL
Trabzon M.	10.597	600	5,66%	17.521.704,58 TL	29.202,84 TL	1.549	11.077	35.077.158,91 TL
Tunceli M.	1.973	123	6,23%	2.845.693,36 TL	23.135,72 TL	126	503	2.006.258,30 TL
Uşak M.	12.180	650	5,34%	17.525.148,78 TL	26.961,77 TL	915	5.467	18.082.714,93 TL
Van M.	23.059	880	3,82%	25.678.464,70 TL	29.180,07 TL	1.560	6.867	36.595.736,17 TL
Yalova M.	3.882	290	7,47%	7.341.834,86 TL	25.316,67 TL	378	1.517	7.801.373,46 TL
Yozgat M.	10.179	491	4,82%	11.155.908,70 TL	22.720,79 TL	755	4.449	16.821.769,39 TL
Zonguldak M.	12.472	555	4,45%	15.048.256,64 TL	27.113,98 TL	894	4.877	19.305.428,67 TL
Kümülatif Toplam	1.108.837	59.942	5,41%	1.509.342.160,42 TL	25.180,04 TL	128.172	745.631	2.933.840.878,41 TL

2.4.1. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

KOSGEB ve paydaşları tarafından verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne ilişkin genel hususlardan başlanıp, eğitimi düzenleyen kuruluşun başvurusu ve değerlendirilmesi, eğitimin KOSGEB veya diğer yetkili kuruluşlar tarafından düzenlenmesi, eğitmenin değerlendirilmesi ve eğitimin uygulanması ve sonuçlandırılması bu başlıkta ele alınacaktır.

2.4.1.1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine İlişkin Genel Hususlar¹¹

Girişimcilik Destek Programı kapsamında yayımlanan yönetmelikte: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İş Geliştirme Merkezi Desteği ve İş Planı Ödülü başlıkları ele alınmıştır. Bu başlıklardan konumuzu “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” ve “Yeni Girişimci Desteği” ilgilendirdiğinden özellikle bu ikisi üzerinde durulmuştur. Diğer iki başlıktan biri “İş Geliştirme Merkezleri”nin nasıl kurulacağı ve destek miktarlarına ilişkin hususlar diğeri ise başarılı iş planlarının ödüllendirilmesi hususlarını içermektedir.

Yeni girişimci desteği programının amacı, özetle girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaşması ve başarılı işletmelerin desteklenmesi olarak tanımlanmıştır. Programdan yararlanabilecek kesim olarak ise girişimciler, KOBİ'ler ve İşletici Kuruluşlar (İş Geliştirme Merkezi'ni yönetmek üzere kurulan tüzel kişilikler) belirlenmiştir. Görüldüğü gibi eğitimin verilmesi ayrı bir başlık, girişimcinin desteklenmesi ayrı bir başlıktır. Bu ikisinin ayrı başlıklarda ele alınması bize şunu anlatmaktadır. Eğitim ile destek arasında illa bir bağ kurulacağı anlaşılması gerekir yani her eğitim alan desteğe başvuracak diye bir şey yoktur. Eğitim ile Türkiye'deki girişimcilik bilgisi ve düzeyi arttırılmaya çalışılmaktadır. Nitekim KOSGEB eğitimlerin amacını “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, ülkede girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması genel

¹¹ Bu başlık ve alttaki başlıklarda içeriği özetlenen “Girişimcilik Destek Programı” ve “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı” ile ilgili bilgiler, KOSGEB'in internet sitesinde bulunan “Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları”, “Girişimcilik Destek Programı”, “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı Yeni Girişimci Programı Uygulama Esasları” ve “Girişimciliği Geliştirme Destek Programı” ile ilgili yayımlanmış içerik referans alınarak oluşturulmuştur. Akıcılığı bozmaması açısından sürekli aynı referans bölüm sonuna kadar tekrar edilmeyecektir.

hedefine uygun olarak; girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve beceri sahibi olmaları, bu süreçte kendi rol ve sorumluluklarının farkına varmaları ve kendi iş fikirlerine yönelik iş planı hazırlayabilecek bilgi ve deneyim kazanmaları amacıyla düzenlenir.” (KOSGEB, 2010: 3) şeklinde tanımlamıştır. Bu tanımlamanın içeriğinin yerine getirilmesi için öngörölmüş süre ise 32 ders saatidir. Katılımcıya katılım belgesi düzenlenebilmesi için katılımcının derslerin %80’ine katılması şarttır. Verilen kursların etkinliğinin ve verimliliğinin değerlendirilebilmesi için 2 yılda bir katılımcılara anketler düzenlenmekte, ilgili anketlerin sonuçları KOSGEB birimleri ile paylaşılmaktadır. Genel olarak eğitimin verilmesi ve destek süreci www.kosgeb.gov.tr internet adresindeki girişimcilik desteği başlığı altında bulunan form ve belgelere göre yürütölür.

2.4.1.2. Eğitimi Düzenleyecek Kurumun Başvurusu ve Değerlendirilmesi

Eğitimler; KOSGEB birimleri tarafından açılabilceği gibi ulusal veya uluslar arası projeler kapsamında KOSGEB tarafından da yürütölülebilir. Eğitimin adında her ne kadar KOSGEB’in adı geçse de eğitimlerin çok az bir kısmı bizzat bu kurum tarafından gerçekleştirilmektedir. Hâlihazırda açılan eğitimlere baktığımız zaman; eğitimlerin büyük bir bölümü KOSGEB’in koordinatörlüğünde aşğıdaki kurumlar tarafından gerçekleştirilmektedir.

- 1- Türkiye İş Kurumu,
- 2- Üniversiteler,
- 3- Ticaret Odaları
- 4- Esnaf ve Sanatkârlar Oda ve Birlikleri
- 5- Belediyeler
- 6-TEKNOPARK ve Teknoloji Transfer Ofisleri
- 7- Kalkınma Ajans ve Birlikleri
- 8- Özel İdare
- 9- İş Geliştirme Merkezi ve İnkübatörler

10- Kar Amacı Gütmeyen Kooperatifler eğitim veren belli başlı kuruluşlardır.

Bunun dışında Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik derslerinin sonucunda, derse başlamadan başvuru yapılması ve dersler tamamlandıktan sonra öğrencilere katılım belgesi verilebileceğinin de ayrıca belirtilmesi gerekir.

Söz konusu eğitim kim tarafından verilirse verilsin; eğitim ücretsizdir. Bu eğitime katılması karşılığında katılımcılardan; aidat, yardım, bağış, katılım bedeli, iş planı yazma veya danışmanlık bedeli, katkı bedeli veya herhangi bir ad altında bir ücret alınmaz. Ücret alınması ve tespit edilmesi durumunda eğitimi düzenleyen kuruluşa; tespit eğitim başlamadan yapılmışsa, eğitim iptal edilip kuruluşa iki yıl eğitim düzenlememe cezası verilir. Tespit kurs tamamlandıktan sonra yapılmışsa; katılımcıların zarar görmemesi adına katılım belgeleri iptal edilmez ancak eğitimi düzenleyene yine elektronik ortam üzerinden iki yıl eğitim düzenlememe cezası verilir.

Eğitim genel katılıma açık olabileceği gibi; genç girişimciler, kadın girişimciler veya Yüksek Öğretim Kurumu öğrencileri gibi belli hedef kitlelere yönelik de açılabilir. Eğitim planlaması yapılırken; bir günde en fazla 8(sekiz) saat ders ve bir sınıfta en çok 30(otuz) kişi olacak şekilde planlama yapılabilir.

2.4.1.3. Eğitimin KOSGEB Tarafından Düzenlenmesi

Uygulama Birimi tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, KOSGEB personeli tarafından, hizmet alımı yoluyla ya da ulusal/uluslararası projeler kapsamında gerçekleştirilir. KOSGEB personeli tarafından verilecek Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi yürütecek personel Başkanlık Makamı OLUR 'u ile belirlenir. Bir eğitim programında tek sınıf açılabilmesi gibi birden çok sınıfta da eğitim açılabilir. Eğitime ilişkin duyurular yapılarak katılmak isteyenlerin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Başvuru Formunu doldurmaları sağlanır. Talebin fazla olması durumunda, ihtiyaç duyulursa, katılımcılara mülakat uygulanır. Bunun sonucunda en az 10 kişi en çok 30 kişiden oluşacak şekilde sınıflar oluşturulup ilan edilir. Eğitim şayet hizmet sağlayıcı/ lar tarafından düzenleniyorsa hizmet sağlayıcının bir kereye mahsus eğitmenini değiştirmeye hakkı vardır. Bunun

için talepte bulunması ve KOSGEB tarafından uygun görülmesi gerekir. Eğitimlerin KOSGEB tarafından düzenlenmesi durumu büyükşehirlerde mümkün iken küçük şehirlerde eğitmen sıkıntısından dolayı pek mümkün olmamaktadır. KOSGEB'in eğitimlerin düzenlenmesi konusunda taraf olması, bizzat kurum olarak düzenlemesi eğitimlerin kalitesi ve eğitimden duyulan memnuniyet açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

2.4.1.4. Eğitimin KOSGEB Dışında Yetkili Kurumlar veya Kuruluşlar Tarafından Düzenlenmesi

KOSGEB dışında yukarıda adları geçen kurum/kuruluşlar tarafından da “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri” açılabilir. Açılan bu eğitimler il bazında olabileceği gibi ülke bazında da olabilir. Açılan eğitimler için koordinatör yine KOSGEB olduğundan, bunun için başvurunun buraya yapılması gerekir. Eğitim açmak isteyen kurum sistemde bulunan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Başvuru Formu’nu, eğitimin başlangıç tarihinden en az 15 gün önce, doldurup ilgili birime teslim eder. Başvurusunda her bir sınıf için üç ayrı eğitmen teklif edebilir. İlgili birim başvuruyu aldıktan sonra, sistemde de bulunan, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Değerlendirme Formunda yer alan kriterlere göre değerlendirmesini yapar. KOSGEB tarafından yürütülen birçok çalışmada olduğu gibi burada da objektif normlara göre değerlendirme kriterleri belirlenmiş buna göre değerlendirme yapılmaktadır. Başvuruyu yapan her zaman bu forma ulaşır, herhangi bir eksikliğinin olup olmadığını kendisi de değerlendirebilir. Eksikliklerin olması durumunda, bu durum ilgiliye bildirilir ve eksikliğin giderilmesi istenir. Gerekli şartları sağlamayan ve eksikliklerini gidermeyenlerin başvuruları reddedilir. Eksikliklerini gideren veya eksikliği olmayanlardan başvurusu uygun bulunanların durumu ilgili kuruma bildirilir. İlgili kurum uygun görülen eğitmenlerden birini seçerek uygunluk yazısının kendisine ulaştığı tarihten itibaren 5(beş) gün içerisinde uygulama birimine tekrar yazılı bilgi verir. Başvuru süreci böylelikle tamamlanmış olur. Kurum/kuruluş ile ilgili Uygulama Birimi arasında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Protokolü imzalanır. Protokol 3 (üç) yıllık süreyi kapsar. Protokolün 3 yıldan sonra devam edip etmeyeceği ile ilgili değerlendirme yapılır. Devam edip etmeyeceğine verimlilik ile ilgili değerlendirmelere göre karar verilir. Uygun bulunan eğitim başvuruları,

Uygulama Birimi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir. www.kosgeb.gov.tr adresinde duyurular kısmında bulunan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Duyuruları başlığı altında yayınlanır. Yayının içeriğinde eğitimin kim tarafından düzenleneceği, eğitmenin kim olacağı, hangi tarihler arasında olacağı vb bilgilere de yer verilir. Son olarak eğitime katılmak isteyenlerin izleyecekleri yol ya da iletişim kuracakları kişi bilgileri paylaşılır.

Herhangi bir tarihte bulunduğu il ya da Türkiye genelinde herhangi bir yerde eğitime katılmak isteyen kişi KOSGEB 'in internet sitesinde yer alan girişimcilik eğitimi duyuruları kısmına bakıp kendisine yer veya tarih olarak uygun olan eğitim olup olmadığını görebilir. Duyurunun içeriğinde eğitimin hangi kurum tarafından düzenlendiği, kurumda ve KOSGEB'de irtibat kurulacak kişi ve iletişim numaraları, eğitmenin adı soyadı, eğitimin tarihleri gibi bilgiler bulunmaktadır.

Eğitimi onaylanan kurum/kuruluş katılımcıların seçilmesi konusunda ilgili birimden destek alabileceği gibi kendisi de katılımcıları belirleyebilir. Başvurunun çok fazla olması durumunda yüz yüze görüşme vs. de yapılabilir. Eğitime katılımcılar belirlendikten sonra eğitimin başlamasından itibaren en geç üç gün içerisinde sistemde bulunan Uygulamalı Girişimcilik Eğitime Katılmaya Hak Kazanan Katılımcı Listesine işlenerek liste Uygulama Birimi'ne gönderilir.

2.4.1.5. Eğitmen'in Değerlendirilmesi

Eğitmenin en az 4 (dört) yıllık eğitim veren Yükseköğretim Kurumu mezunu olması ve değerlendirmede en az 70 (yetmiş) puan alması gereklidir. Eğitmen ile ilgili bilgiler sitemde bulunan Eğitmen Bilgi Formu'na işlenip başvuru esnasında uygulama birimine teslim edilir. Uygulama birimi eğitmenin uygun olup olmadığı ile ilgili değerlendirmesini yine sistemde bulunan Eğitmen Değerlendirme Formu'na göre yapıp puanlandırmasını tamamlar. İhtiyaç duyulması halinde ilgiliden ek bilgi ve belge talep edebilir. Ancak; Herhangi bir Yükseköğretim Kurumunda "Girişimcilik" konusunda ders veren ve bunu belgeleyen en az doktora unvanına sahip kişiler, KOSGEB tarafından görevlendirilen kurum personeli, Yükseköğretim veya Ortaöğretim Kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri eğitmenleri için bu koşullar aranmaz. Daha önce eğitim

vermiş veya 70 puan almış eğitimciler her eğitim öncesinde değerlendirmeye tabi tutulmaz. Eğitimcilerin seçilmesinde piyasa tecrübesi işyeri sahibi olma, vb. kriterler olmadığından piyasa tecrübesi olmayanların da eğitimci olması mümkündür. Bu durum daha sonra eğitimcilerden piyasa tecrübesi olanların daha iyi eğitim verdiği sonucundan hareketle sorun olabilmektedir. Nitekim çalışmamızın sonucunda da katılımcılara işyeri açmaları konusunda eğitimcinin özgüven verici tavrı en fazla önemsenen motivatör olmuştur.

2.4.1.6. Eğitimin Uygulanması ve Sonuçlandırılması

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi aşağıda belirtilen dört ana modülden oluşan toplam 32 (otuz iki) ders saatini içeren sınıf içi ders ve atölye çalışmalarından oluşur. Eğitimler yapılmış olan protokollere göre yürütülür. Bu modüller:

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri ile sorumlu girişimcilik kavramı ve tecrübe paylaşımı,

Modül 2: İşletme kavramı, işletme fonksiyonları, türleri, kuruluş şekilleri, mali ve hukuki sorumluluklar,

Modül 3: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan),

Modül 4: İş modeli ve iş planına yönelik atölye çalışmaları.

Ana modüllerin her biri en az 6 (altı) ders saatinden oluşur. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde, hedef grubun ihtiyaçları doğrultusunda ana modüllere ilave olarak; e-ticaret, dış ticaret, inovasyon vb. eğitim ve/veya atölye çalışmalarını içeren modüller eklenebilir. (KOSGEB , 2010: 5)

Eğitimin tamamlanmasından sonra Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesi, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sonuç Raporu ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Devam Çizelgesi Uygulama Birimine teslim edilir. Uygulama Birimi tarafından, Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesi onaylandıktan sonra, eğitime ilişkin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İzleme Formu elektronik ortamda doldurulur. Onaylanan Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesi'ne göre

“KATILIM BELGESİ” her bir katılımcı için ayrı ayrı düzenlenip ilgililerine imzalatılır. İmzalanan katılım belgeleri katılımcılara takdim edilir. İlgililere takdim edilmeden E-Devlet üzerinden de düzenlenmesi ve alınması şu anda mümkündür. Eğitim hizmet sağlayıcı aracılığı ile düzenlenmişse eğitime ilişkin ödeme yapılır ve böylelikle eğitim süreci tamamlanmış olur. Halihazırda katılım belgesi yerine katılımcılara eğitime katıldıklarına dair karekodlu bir belge KOSGEB tarafından verilmektedir.

2.4.2. Girişimcilik Destek Programı ve Yeni Girişimci Desteği

Bu desteğe ilişkin başvuru şartları, değerlendirme, onay, destek unsurları, desteğin oranı, desteğin süresi ve üst limiti, desteğin ödenmesi ve izleme bu başlıkta ele alınacaktır.

2.4.2.1. Desteğe Başvuru Şartları, Değerlendirme ve Onay

Yeni Girişimci Desteğine önceki başlıklarda anlattığımız Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne katılmış ve kurs sonunda “Katılım Belgesi” düzenlenmiş girişimciler ile birlikte İş Geliştirme Merkezleri'nde yer alacak işletmeler kurmak isteyen girişimciler başvuru yapabilir. Başvuru için bir prosedür ve ön koşul sistemi öngörülmüştür. Bunlardan kısaca bahsetmek gerekirse;

1- Destek almak isteyen girişimci desteklenen işlerden birini seçmesi gerekir. Hangi işlerin desteklendiği 18 Eylül 2009 tarihinde Bakanlar Kurulu kararı ile oluşturulmuş ve KOSGEB'in internet sitesi olan www.kosgeb.gov.tr internet adresinde Desteklenen Sektörler (NACE) başlığı altında yayınlanmıştır. Desteklenen her işin bir kodu vardır. Bu kod sistemi ulusal ve uluslararası standartlaşmanın sağlanması ve uyum için oluşturulmuştur. Bu kod “Ekonomik Faaliyet Sınıflandırması”ndaki kodunu temsil eder ve 4 haneden oluşur. Desteklenen işler genel olarak ticari ve sınaî faaliyetlerdir. Yine genel olarak KOSGEB tarım, hayvancılık, sağlık, eğitim ve eğlence sektöründeki alanlara destek vermez.

2- Girişimcinin başvuru yaptığı gün itibarıyla son bir yıl içerisinde aynı faaliyetten dolayı bir mükellefiyetinin olmaması gerekir. Aynı faaliyetten anlaşılması gereken şudur. Geçmiş bir yıl faaliyetinin NACE kodu ile yeni destek almak istediği faaliyetin NACE kodunun aynı olmaması gerekir. Örneğin 10.71 kodu “Ekmek, taze

pastane ürünleri ve taze kek imalatı” nı temsil eder. Bu kodda geçmiş bir yıl içerisinde bir faaliyeti varsa ve yeni destek almak istediği alan yine bu kodda ise; başvuru yapsa bile destekten yararlanamaz.

3- Girişimcinin Tüzel kişilik statüsünde kurulmuş herhangi bir işletmede, Limitet Şirket, Anonim Şirket, Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket, kararlarda etkili olabileceği kadar, %50 ‘den fazla, ortaklığının olmaması gerekir.

4- Kurmak istediği işletme Türk Ticaret Kanunu’nda tanımlanmış gerçek veya tüzel kişi statüsünde olması gerekir. Gerçek kişi ve tüzel kişi statüleri için farklı destekler öngörüldüğünden hangisini seçtikleri önemlidir. Tüzel kişi statüsündeki işletmeler için öngörülmuş destek miktarı daha fazladır.

5- Girişimci destek süresince başka bir işletmede 5510 Sayılı Kanunun ilgili 4. Maddesi hükümlerine göre bir işte çalışmıyor olması gerekir. Ancak İnkübatör’lerde görev alacak öğretim elemanlarında bu şart aranmaz. İnkübatör kuluçka merkezleridir.

6- Girişimci bu destekten bir defa tek yararlanabilir.

7- Birden çok Katılım Belgesi’ne sahip girişimci bir araya gelip 2,3 veya daha fazla ortaklı bir işletme kurslarda, sadece bir kez ve bir kişi destekten yararlanabilir. Yani aynı işletme için birden çok kişi destekten yararlandırılmaz.

8- Ortaklı işletmelerde desteğe başvuracak girişimcinin ortaklık payının %30’dan fazla olması gerekir. Yine destek süresince bu oranın %30’un altına düşmemesi gerekir. Bu oran İŞGEM’de kurulacak işletmeler için de geçerlidir.

9- Başvuru tarihi itibari ile son iki yıl içerisinde kurulmuş işletmeler için başvuru yapılabilmektedir.

Başvuru şartlarını sağlayan girişimci www.kosgeb.gov.tr internet adresinde sağ üst köşede bulunan KOSGEB’e ilk başvuru sekmesini tıklayıp; yeni girişimci ilk başvuru kısmına girer. Bu kısımda iki onay vardır. Bu onaylamalardan birincisi KOSGEB’in işletmenin diğer kurumlarda bulunan bilgilerine erişim iznidir. İkincisi ise içeriğinde 6 maddelik bir taahhütün onaylanmasıdır. Bu taahhütün ilk maddesi

katılım belgesinin olduğu veya İŞGEM de iş kurduğunu, ikinci maddesi yabancı ülke vatandaşlarının ne yapacağını, üçüncü maddesi 31.12.2017 tarihine kadar iş kuranların 31.12.2017 tarihinden sonra ise sadece iş kurmayanların başvurusunun alınacağını, dördüncü maddesi son bir yılda aynı koddaki faaliyetinin olmadığını ve bir tüzel kişilikte %50 den fazla ortaklığının olmadığını, beşinci maddesinde açılan işyerinin muvazaalı bir devir ile kurulmadığını ve nihayet altıncı madde bildirimlerin elektronik ortamda yapılacağını bunun dışında bir bildirim yapılmayacağını anlatır. Bu iki kutucuğu onaylayan girişimci “Başvuru” sekmesini tıklayıp “Yeni Girişimci Kayıt” ekranına ulaşır. İki kutucuğu işaretlemeyenlerin başvurusu alınmaz. Açılan ekranda TC Kimlik No, Adı, Soyadı, Doğum Tarihi, Nüfus Cüzdan Seri ve Sıra No ’yu girerek kendisi için veri tabanına girebileceği bir şifre oluşturur. Bu şifre ve sonrasına vermiş olduğu mail adresine gönderilecek kullanıcı adı, daha sonra oluşturacağı “İş Planı” nı girmesi ve işletmesinin KOSGEB nezdinde tüm işlemlerini yapabileceği kullanıcı adı ve şifresidir.

Yeni Girişimci Desteği’ne başvuru, sadece elektronik ortamda ve yukarıda bahsini ettiğimiz şifre ile mümkündür. Bunun dışında dosyanın elle verilmesi şeklinde bir uygulama yoktur. Destekten yararlanmak isteyen girişimci söz konusu şifresini aldıktan sonra KOSGEB’in veri tabanına girip elektronik ortamda “İş Planı”nı doldurur ve onaylar. İş planının nasıl doldurulacağı ile ilgili bilgiler verilen eğitimin 3. Modülünde anlatılmaktadır. Bu sürenin yeterli olup olmadığı ile ilgili değerlendirme tezin sahadaki çalışmaları tamamlandıktan sonra sonuç bölümünde yeniden ele alınacaktır. İş planının içeriğinde çok önemli bilgiler vardır. İş planı sadece KOSGEB’e verilen bir evrak olarak değil içeriği ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesi ve düzenlenmesi gereken bir belgedir.

Başvurusunu sistem üzerinden tamamlamış girişimcinin başvurusu ilgili birim tarafından ön değerlendirmeye tabi tutulur. Ön değerlendirme sistemde bulunan ön değerlendirme formuna göre yapılır. Ön değerlendirmede bilgi, belge, şekil vb. değerlendirme yapılır. İçerik değerlendirmesi yapılmaz. Eksikliği bulunanlara, eksikliklerini gidermeleri için belgeler iade edilir ve eksikliklerini gidermeleri istenir. Ön değerlendirmede başvuru reddedilebilir. Reddetme gerekçesi yazılmak

zorundadır. Reddetme gerekçesi örneğin kişinin SGK hükümlerine göre hâlihazırda bir işte çalışıyor olması olabilir. Eksiklik yoksa iş planı kurula sevk edilir.

Kurulun kimlerden oluşacağı ve hangi tarihte toplanacağı ilgili birim tarafından mevzuata göre karar verilir. Kurul üç kişiden oluşur karar için oy çokluğu yeterlidir. Bir kere de en fazla 20 dosya görüşülebilir. Kurul üyeleri tarafsızlıklarını yitirdiklerini şüphede bırakacak şekilde kendi yakınlarının başvurularını görüşemezler. Kurul, değerlendirmesini yine sistemde bulunan başvuru değerlendirme kriterlerine göre ayrıntılı bir şekilde yapar. Kurul üç yönde karar verebilir. Bunlar; kabul, revize ve reddetmedir. Kabul yani onaylanma durumu sonraki başlıkta ele alınacaktır. Revize durumunda ise verilen süre içerisinde kurul tarafından istenen revizelerin yapılması ve bilgi verilmesi gerekir. Yine verilen süre içerisinde revize yapmayanların başvurusu reddedilmiş sayılır. Son olarak kurul kararı “reddetme” yönünde olanlar için ise bu karar 3. Destek başvurusu ile ilgili ise bir kereye mahsus 15 gün içerisinde gerekçeleri ile birlikte itiraz edebilir.

2.4.2.2. Destek Unsurları, Oranı, Süresi ve Üst Limiti

Kurul tarafından girişimcinin başvurusunun kabul edilmesi durumunda; karar girişimciye 15 gün içerisinde bildirilir. Girişimciye 180(yüz seksen) gün süre verilir. Bu süre içerisinde girişimcinin işletmesini kurması, KOSGEB veri tabanına kayıt yaptırması, her sayfası imzalı Yeni Girişimci Desteği Başvuru Formu ve eklerini teslim etmesi ve son olarak Yeni Girişimci Desteği Taahhünamesini vermesi gerekir. Süresi içerisinde bu işlemlerden herhangi birisini yerine getirmeyenlerin başvurusu reddedilmiş sayılır.

Destek süresi taahhünamenin kayda alındığı tarihte başlar süre bu tarihten itibaren 2 (iki) yıldır. İşletmenin talebi ile destek süresince kurul kararı ile girişimci en fazla iki kez revizyon yapabilir. Girişimci talebini “Yeni Girişimci Desteği Revizyon Talep Formu” ile yapar. Kurul değerlendirmesini yapıp kararını girişimciye bildirir.

Destek oranları ve tutarları ise şu şekildedir. Destek geri ödemesiz ve geri ödemeli destek diye iki bölümden oluşur. Geri ödemesiz destek ise üç bölümden oluşmaktadır. Geri ödemesiz desteğin birinci bölümü “İşletme Kuruluş Desteği”

olarak adlandırılmakta ve tutarı 2000 (iki bin) TL'dir. Bu destek geri ödemesizdir. Ve bu destek ödenebilmesi için herhangi bir belge istenmez veya oran uygulanmaz. Sistem üzerinden doldurulmuş olan iş planında İşletme Kuruluş Desteği istiyorum kısmına tik atan yani işaretleyen tüm girişimcilere verilir.

İkinci bölümü “Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği” olarak adlandırılmıştır. Adından da anlaşılacağı gibi alınan makineler, teçhizatlar, yazılım ve ofis donanım malzemelerine destek verilmektedir. Bu destekte yine geri ödemesizdir. Ancak bu destekte yapılan harcamalar ile ilgili belgeler istenmektedir. Bu belgeler genelde fatura ve proforma faturadır. Verilen belgelerin güvenilirlik ve geçerliliği değerlendirildikten sonra desteğin üst limiti 18000 (on sekiz bin) TL'dir. Bir kişinin bu başlık altında yapmış olduğu harcamanın desteklenmesinde bulunduğu bölge ve girişimcinin durumu önemlidir. Şöyle ki girişimcinin 1. ve 2. Bölgede; Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Muğla, Adana, Aydın, Bolu, Çanakkale(Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri hariç), Denizli, Edirne, Isparta, Kayseri, Kırklareli, Konya, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova; bulunması durumunda üst limitler dikkate alınarak yapmış olduğu harcamanın %60'ı desteklenir. 3.,4.,5., ve 6. Bölgelerde olması durumunda yine yapmış olduğu harcamanın üst limitler dikkate alınarak %70'i desteklenir. Bu bölgeler 19.06.2012 tarihli 28238 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı” ile belirlenmiştir. Girişimcinin kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli olması durumunda %20 ekleme yapılır. Destek kapsamında alınacak makine ve teçhizatın en fazla 3 yaşında olması gerekir. Makine teçhizatın ikinci el olması durumunda 3 yaşından küçük olduğunu ispat etmek için satıcıdan ilk fatura ya da 3 yaşından küçük olduğunu anlatan bir rapor alınabilir. Bu durumu bir örnek ile anlatacak olursak; Bitlis ilinde yaşayan Ahmet bey bir işletme açıp işletmesine KDV hariç 30.000 TL'lik sıfır bir makine alması durumunda alabileceği destek miktarı, makine için 18.000 TL'dir. Çıkan sonuç 21.000 TL'dir oysa bizim üst limitimiz bu bölüm için 18.000 TL'dir. Aynı girişimcinin aldığı makine 20.000 TL olsa idi. Alabileceği destek miktarı 14.000 TL olurdu. Çünkü 20.000 TL'nin %70 i 14.000 TL'dir. Aynı girişimcinin engelli olması durumunda alabileceği destek miktarı %20 eklenerek

%90'a çıkar. 20.000 TL'nin %90'ı 18.000 TL'dir. Söz konusu tutar üst sınırı geçmediğinden girişimciye 18.000 TL destek verilebilir.

Üçüncü Bölümü ise "İşletme Giderleri Desteği" olarak adlandırılmıştır. Bu bölümde işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay boyunca peyderpey, periyodik, olarak ödemiş olduğu ya da ödeyeceği maaşlar ve işyeri kirasını kapsamaktadır. Bu destek de önceki destek gibi geri ödemesizdir ve bölgelere ve girişimciye göre oranlamalar yapılır. Üst limit 30.000 TL'dir ve aylık bu başlık altında verilebilecek desteğin üst limiti 5.000 TL'dir. Personel desteğinde destek alınan çalışan; çalışan kişinin; girişimcinin ortağı, kendisi veya ortaklardan birinin eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğu olmaması gerekir. Desteğin bu bölümüne başvuru giderler ortaya çıktıkça yapılabilir. Örneğin Ocak ayında desteğe başvurmuş bir kişi ocak ayında ödemiş olduğu 20.000 TL maaşın sadece 5.000 TL'sini alabilir. Çünkü her ne kadar 20.000 TL'nin %60, 70, 80 ve 90'ı sırasıyla 12.000, 14.000, 16.000 ve 18.000 TL olsa da üst limit aylık 5.000 TL'dir. Aynı işletmede izleyen ayda 5000 TL kira ödenirse ve bu işletme yine Bitlis ilinde olursa girişimciye kira desteği olarak 3.500 TL ödenebilir. Girişimcinin kadın olması durumunda bu tutar 4.500 TL'ye çıkar.

İkinci ve üçüncü başlıktaki destekler kurulun uygun görmesi ile %50 oranında arttırılabilir. Yani "Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği" 18.000 den 27.000'e, "İşletme Giderleri Desteği" ise 30.000 TL'den 45.000 TL'ye çıkarılabilir. Ancak ikisinin toplam tutarı hiçbir şekilde 48.000 TL'yi geçemez.

Geri ödemeli destek ise "Sabit Yatırım Desteği" olarak adlandırılmaktadır. Bu destek ikinci başlıkta anlatılan "Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği"ne benzer. Şöyle ki bu destekte de yine işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içerisinde almış oldukları makine teçhizat ve yazılıma destek verilir ancak bu başlıkta alınan destek teminat karşılığında geri ödemelidir. Üst limiti ise 100.000 TL'dir. Yine önceki geri ödemesiz destekteki gibi alınan malzemenin sıfır ya da 3 yaşından küçük olması şarttır. Burada yapılan ödemelerde de yine bölgelere göre yapılmış oranlamalar dikkate alınır. Tüm bu anlatılanlar aşağıda bulunan tablo 2-6'da özetlenmiştir.

Tablo 2-6. Yeni Girişimci Desteği Üst Limit ve Oranları

Destek Türü	Destek Unsuru	Üst Limit (TL)	Destek Oranı 1. ve 2. Bölge	Destek Oranı 3., 4., 5. ve 6. Bölge
Geri Ödemesiz	İşletme Kuruluş Desteği	2.000	-	-
	Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	18.000	% 60 Girişimci kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli ise % 80	% 70 Girişimci kadın, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli ise % 90
	İşletme Giderleri Desteği Maaş ve Kira	30.000		
Geri Ödemeli	Sabit Yatırım Desteği	100.000		

Kaynak: KOSGEB , 2010: 25-27.

2.4.2.3. Desteğin Ödenmesi ve İzleme

Girişimci, başvurusunun olumlu sonuçlanması durumunda; almış olduğu malzemelere ilişkin “Destek Ödeme Talep Formu” ve “Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu”nda belirtilen belgeleri uygulama birimine sunar. Alınan her bir malzemenin asgari teknik özelliklerini yazar. Alınan malzemeye ilişkin ödeme dekontu da ilgili birime sunulur. İlgili birim tüm bu belgeleri inceledikten sonra girişimciye ödeme yapar. Ödeme yapabilmesi için KOSGEB mevzuatına göre merkezden bütçenin ayarlanması ve bununla ilgili işlemlerin de yapılması gerektiği gözden kaçırılmaması gerekir. Ödeme miktarının hesaplanmasında kurulun kabul ettiği tutar dikkate alınır.

İzleme desteğin başlangıç tarihi ile başlar ve üç aşamalıdır. Bunlardan ilk ikisi işletmenin vergi mükellefiyetinin devam edip etmediğinin vergi dairesi sistemi üzerinden sorgulanmasıdır. Üçüncü ve sonuncusu ise 3.yılın sonunda işletmeye bir ziyaret gerçekleştirilmesidir. Buradaki izlenimlere göre yine sitemde bulunan “İzleme Raporu” doldurularak süreç tamamlanmaktadır. İzlem süreci içerisinde işyerini kapatmış olanlar varsa bunlara ilişkin raporlar tutulmakta ve gerekli yaptırımlar uygulanmaktadır.

2.4.2.4. Geri Ödemeli Destekte, Geri Ödeme Süreci

Geri Ödemeli Destek daha önce “Sabit Yatırım Desteği” başlığında ele aldığımız destektir. Daha önce de belirttiğimiz gibi bu destek “ Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği”ne benzer. Şöyle ki bu destekte de yine işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içerisinde almış oldukları makine teçhizat ve yazılıma destek verilir ancak bu başlıkta alınan destek teminat karşılığında geri ödemelidir. Üst limiti ise 100.000 TL’dir. Yine önceki geri ödemesiz destekteki gibi alınan malzemenin sıfır ya da 3 yaşından küçük olması şarttır. Bunu girişimci fatura ile ispat edebileceği gibi satıcı bunun için bir raporda düzenleyebilir. Destekte oranlar mutlaka dikkate alınır. Yani bölge ve girişimcinin durumu dikkate alınır. Örneğin 100.000 TL’lik makine alan girişimcinin 1. Bölgede bir kadın girişimci olması durumunda 80.000 TL olarak desteklenir. Bu destek geri ödemeli olduğundan bir teminat verilmesi şarttır. Bu teminata KOSGEB Destek Programının açık adının bulunması gerekir. Banka teminat mektubu yerine Kredi Garanti Fonu’ndan Kefalet Mektubu da sunulabilir.

Geri Ödemeli Destek, öngörülen zamanlarda, zamanında, ödenirse faiz ve komisyon yoktur. Geri ödeme, desteğin verildiği tarihten itibaren 30 ayı geri ödemesiz daha sonra ise 3 ayda bir, bir taksit şeklinde 8 eşit taksitte yapılır. İlk taksit 30 ayın tamamlanmasından sonraki ilk iş günüdür. Geri ödeme başlamadan 15 gün önce girişimciye ödeme planı gönderilir. Taksitlerden herhangi biri zamanında ödenmezse girişimci ve teminatı veren kuruluşa durum yazı ile bildirilir. Yazıda ödemenin 7 gün içerisinde yasal faizi ile birlikte yapılması gerektiği belirtilir. Yine de ödeme yapılmazsa borcun tamamı istenebilir hale gelir ve borcun tamamı girişimciden istenir. Ödeme yapmazsa teminat nakde dönüştürülür. Yukarıda örneğimizdeki girişimci 80.000 TL’yi 01.01.2018 tarihinde almışsa; ilk taksiti ödemesi gereken tarih iki buçuk yıl (30 ay) sonrası ilk iş gününe denk gelen, 01.07.2020 tarihidir. Sonraki taksit ise ilk taksitten 3 ay sonraki tarihe denk gelen 01.10.2020 tarihidir. Taksitlerin miktarı ise 8.000’er TL’dir. Geri ödemeli destek ile ilgili prosedür biraz ağır olduğundan bu destekten kısıtlı sayıda girişimcinin yararlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

2.4.3. Girişimciliği Geliştirme Destek Programı ve Yeni Girişimci Programı

Girişimciliği Geliştirme Destek Programı kapsamında yayımlanan yönetmelikte: Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Programı, İşGEM/TEKMER Programı ve İş Planı olmak üzere dört ana bileşen vardır. Bu başlıklardan konumuzu “Girişimcilik Eğitimi” ve “Yeni Girişimci Programı” ilgilendirdiğinden özellikle bu ikisi üzerinde durulmuştur. Diğer iki bileşenden biri İş Geliştirme Merkezi/Teknoloji Geliştirme Merkezlerinin nasıl kurulacağı ve destek miktarlarına ilişkin hususları diğeri ise başarılı iş planlarının ödüllendirilmesi hususlarını içermektedir. Yapılan değerlendirme sonucunda en başarılı iş planına 25.000, ikinciye 20.000 ve üçüncüye 15.000 TL ödöl verilmektedir. Önem atfettiğimiz ilk iki önemli başlıktan biri “Girişimcilik Eğitimi”dir. Bununla ilgili hususlar daha önce ayrıntılı bir şekilde ele alındığından yeniden değerlendirilmemiştir. Geriye sadece “Yeni Girişimci Programı” kalmaktadır. Aşağıda bunun ile ilgili hususlar ele alınıp değerlendirilecektir. Yeni girişimci programı, girişimci işletmesini önceki yıllarda açmışsa da başvurusunu 01.01.2019 tarihinden sonra yapmış girişimciler için geçerli bir programdır. 01.01.2019 öncesinde yapılan başvurular girişimcilik destek programı kapsamında değerlendirilmiştir. 31.12.2018 tarihi itibariyle söz konusu programa artık başvuru alınmamaktadır.

2.4.3.1. Yeni Girişimci Programından Yararlanma Koşulu ve Program Süreci

Yeni Girişimci Programı “Geleneksel Girişimci Programı” ve “İleri Girişimci Programı” diye iki alt programdan oluşur. Bu alt programlara girişimcilik eğitimini tamamlamış girişimciler ve İş Geliştirme Merkezi ve Teknoloji Geliştirme Merkezlerinde yer alan işletmeler başvuru yapabilir. Alt programların içeriklerine geğmeden önce desteğe başvuru yapmak için ön koşulları ele alıp değerlendirmek gerekir. Çünkü bu ön koşullar iki alt program için de geçerli olan önemli hususlardır. Bunlardan kısaca bahsetmek gerekirse;

1- Destek almak isteyen girişimcinin KOSGEB tarafından desteklenen işlerden biri ile ilgili işyeri açmış olması gerekir.

2- İşyeri fiilen ve resmen açılmış olması gerekir. Açılma tarihinin ise son bir yıl içerisinde bir gün olması gerekir. Yani bir yıldan daha önceki bir tarihte açılmış işletmeler başvuru yapamazlar.

3- Girişimcinin başvuru tarihi itibariyle başvuru yaptığı işletmesi dışında kuruluş tarihinden üç yıl öncesine kadarki süreçte, gerçek kişi statüsünde bir işletmesinin olmaması, tüzel kişi statüsünde işletmesi varsa, bundaki ortaklık payının %30'u geçmemesi gerekir.

4- program kapsamında daha önce yaptığı bir başvurunun reddedilmemiş olması gerekir.

5- Kurmak istediği işletme Türk Ticaret Kanunu'nda tanımlanmış gerçek veya tüzel kişi statüsünde olması gerekir.

6- Girişimci program süresince başka bir işletmede 5510 Sayılı Kanunun ilgili 4. Maddesi hükümlerine göre bir işte çalışmaması gerekir.

7- Girişimci bu destekten bir defa tek yararlanabilir.

8- Birden çok Katılım Belgesi'ne sahip girişimci bir araya gelip 2,3 veya daha fazla ortaklı bir işletme kurslarda, sadece bir kez ve bir kişi destekten yararlanabilir. Yani aynı işletme için birden çok kişi destekten yararlandırılmaz.

9- Ortaklı işletmelerde desteğe başvuracak girişimcinin ortaklık payının %50'dan fazla olması gerekir. Yine destek süresince bu oranın %50'nin altına düşmemesi gerekir.

10- İşletmenin destekten ve programdan yararlanabilmesi için KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı olması, KOBİ Bilgi Beyannamesi'nin de güncel olması gerekir.

11- Başvuru yapan girişimcinin işletmeyi tek başına temsil etmeye yetkisinin olması gerekir. Şeklindedir.

Önkoşulları sağlayan girişimcilerin başvurusu KOSGEB Veri Tabanı Sistemi üzerinden alınır. Sistemde bulunan "Yeni Girişimci Başvuru Formu'nun ilgili

kısımları doldurulur. Formun içeriğinde girişimci ve ortak bilgileri KOSGEB'den talep edilen desteklere ilişkin bilgiler vardır. Form'a;

1- Yeni Girişimci İş Modeli Formu: bu form daha önce "İş Planı" olarak nitelendirilen ve "Girişimcilik Destek Programı"nda kullanılan belge ile benzerdir. İş modeli formu iş planına göre daha özet bir çalışmadır. Girişimcinin kendisinin de rahatlıkla doldurabileceği bu formun içeriğinde;

- Girişimci/İşletme Bilgileri,
- Müşteri Grupları,
- Değer Önerisi,
- Ulaşım/Dağıtım Kanalları,
- Müşteri İlişkileri,
- Kilit (Temel) Faaliyetler,
- Kilit (Temel) Kaynaklar,
- Kilit (Temel) Ortaklar/İşbirlikleri,
- Maliyet Yapısı ve
- Gelir Akışı'na ilişkin bilgiler yer almaktadır.

2- Makine, teçhizat ve yazılım talepleri için proforma faturalar/fiyat teklifleri veya faturalar,

3- Girişimcinin birinci derecede şehit yakını, gazi veya engelli olma durumu varsa bunu gösterir belge,

4- İşyeri İŞGEM/TEKMER'de yer alıyorsa buralardan alınan kabul yazısı belgelerini eklemesi gerekir.

Girişimci, Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programı'nın sadece birinden yararlanabilir. Geleneksel Girişimci Programı'na başvuru yapanların başvurusu gerekirse girişimci de davet edilerek başvuru tarihinden itibaren 45 gün içinde Uygulama Birimi tarafından değerlendirilir. Karara bağlanır ve KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden ilgiliye bildirilir. Görüldüğü gibi bu başlıkta

kurul kararına ihtiyaç yoktur. İleri Girişimcilik Programı'na başvuru yapanların başvurusu ise Uygulama Birimi tarafından en geç 45 gün içerisinde ön değerlendirmeye tabi tutulur. Ön değerlendirme sonucu uygun olan başvurular, yönetmelikteki hükümlere uygun şekilde oluşturulmuş, kurula sevk edilir. Uygun olmayanlar ise ilgililerine bildirilir. Kurula sevk edilenler için ise kurul değerlendirmesini, Yeni Girişimci Programı Başvuru Değerlendirme Kriterleri Formu'nda yer alan hususları da dikkate alarak, yapar. Değerlendirme sonucunda kuruldan; Kabul, Ret ve Revize Edilmesi gibi üç karar çıkabilir. İlgili üç kararın da girişimciye bildirilmesi zorunludur.

Revize kararı verilmişse, girişimciye eksiklikleri tamamlanması için süre tanınır ve eksiklikleri tamamlaması istenir. Ret edilmişse, bir defaya mahsus Uygulama Esaslarının İtiraz Süreci ve İtiraz Komisyonu bölümünde belirtilen şekilde itiraz etmesine olanak tanınır. Ret gerekçesi; mevcut işin devamı olarak değerlendirilmesi, girişimcinin iş fikrine yönelik bilgi / deneyim eksikliğinin bulunması, işyerini muvazaalı devir yoluyla açmış olması, iş fikrinin KOSGEB tarafından desteklenmeyen sektörde yer alması, iş planının yetersiz hazırlanması, girişimcinin destekten faydalanabilmek amacıyla varolan işyerini kapatarak tekrar açması, işinin başında bulunma şartını sağlamaması, girişimcinin iş planına hakim olmaması, girişimcinin talebine istinaden reddedilmesi, işletmenin finansal olarak sürdürülebilir olmaması, kurul tarafından talep edilen revizyonların süresi içerisinde yapılmaması, başvuru şartlarını sağlamaması, girişimcinin kurul toplantısına katılım sağlamaması, girişimcinin işletmesini kapatmış olması, başvuru süresinin geçmiş olması, kurulan işin başkasının yürütecek olması, süresi içinde taahhütname sunmaması vb. nedenler olabilir. Kabul edilmişse başvurusu kabul edilen işletmeden "taahhütname" alınır ve programdan yararlandırılır. Program süresince(2 yılda) işletmenin talebi kurulun uygun görüşü ile girişimcinin iki kez revizyon hakkı vardır.

2.4.3.2. Destek Unsurları, Tutarı, Süresi ve Üst Limiti

Başvurusu kabul edilmiş ve program kapsamına alınmış; Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programı'nda destek tutarları ve kalemleri birbirinden farklıdır. Çünkü Geleneksel Girişimcilik Programı'nın hedefi işletmelerin en kırılgan

oldukları kuruluş yıllarında desteklemek ve bu işletmelerde istihdamı teşvik etmektir. İleri Girişimci Programı'nın hedefi ise ülkemizin stratejik önceliklerine uygun olarak yenilikçi, sanayide dijitalleşme uygulamaları ve orta yüksek/ileri teknoloji düzeyindeki sektörler ile imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin sayısının artırılması, işletmelerin en kırılgan oldukları kuruluş yıllarında desteklemek ve bu işletmelerde istihdamı teşvik etmektir. İki farklı programdaki destek miktar ve başlıkları aşağıdaki gibidir:

A- Geleneksel Girişimci Programı: Desteğin üst limiti 60.000 TL'dir ve tamamı hibedir. Bu programın içerisinde kuruluş desteği ve performans desteği diye iki başlık vardır. Bunlar:

1. Kuruluş Desteği: Kuruluş desteği kapsamında gerçek kişi işletmesi kuranlara 5.000 TL, sermaye şirketi statüsünde işletme kuranlara ise 10.000 TL geri ödemesiz destek verilmektedir.

2. Performans Desteği: Performans desteği, istihdam sayısına göre ödenen prim gün sayısı esas alınarak ödenmektedir. Destek geri ödemesizdir. Performans desteği işletmenin kuruluş tarihinden itibaren iki dönem (2yıl) için ödenmektedir. İşletmenin ilgili dönemde ödediği prim gün sayısına göre:

Birinci performans dönemi için;

- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL,
- 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL,
- 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL,

İkinci performans dönemi için;

- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL,
- 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL,
- 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL performans desteği ödenmektedir.

Girişimcinin Kadın, Genç, Engelli, Gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenmektedir. Bu desteğin özeti Tablo: 2-7’de sunulmuştur.

Tablo 2-7. Geleneksel Girişimci Programı Destek Kalem ve Tutarları

Geleneksel Girişimci Programı		
	Destek Tutarı	
1- Kuruluş Desteği	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler
	5000 TL	10.000TL
2- Performans Desteği	1.Performans Dönemi (Toplam Prim Gün Sayısı)	2.Performans Dönemi (Toplam Prim Gün Sayısı)
	- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL,	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL,
	- 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL,	- 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL,
	- 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	- 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL
	Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.	

Kaynak: KOSGEB , 2019: 5-6.

B- İleri Girişimci Programı: Desteğin üst limiti 370.000 TL’dir ve tamamı hibedir. Bu programın içerisinde kuruluş desteği, performans desteği, makine teçhizat ve yazılım desteği ve mentörlük danışmanlık ve işletme koçluğu desteği diye dört başlık vardır. Bunlar:

1. Kuruluş Desteği: Kuruluş desteği kapsamında gerçek kişi işletmesi kuranlara 5.000 TL, , sermaye şirketi statüsünde işletme kuranlara ise 10.000 TL geri ödemesiz destek verilmektedir.

2. Performans Desteği: Performans desteği, istihdam sayısına göre ödenen prim gün sayısı esas alınarak ödenmektedir. Destek geri ödemesizdir. Performans desteği işletmenin kuruluş tarihinden itibaren iki dönem (2yıl) için ödenmektedir. İşletmenin ilgili dönemde ödediği prim gün sayısına göre:

Birinci performans dönemi için;

- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL,
- 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL,
- 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL,

İkinci performans dönemi için;

- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL,
- 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL,
- 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL performans desteği ödenmektedir.

Girişimcinin Kadın, Genç, Engelli, Gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenmektedir.

3. Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği: Bu destek işletmenin teknoloji düzeyine göre verilmektedir. Destek tutarı geri ödemesizdir. İşletmenin teknoloji düzeyi başvuru esnasında doldurduğu formdaki faaliyet konusuna göre belirlenmektedir. Belirlenen teknoloji düzeyine göre;

- Düşük Orta-Düşük Teknoloji Düzeyindeki İşletmelere: 100.000 TL
- Orta Yüksek Teknoloji Düzeyindeki İşletmelere: 200.000 TL
- Yüksek Teknoloji Düzeyindeki İşletmelere: 300.000 TL'ye kadar işletmenin desteklenen faaliyet konusu ile ilgili olarak işletme kuruluş tarihinden 1. Yılın sonuna kadar satın alınan makine ve teçhizat giderleri ile yazılım ve lisans bedeli olarak ödenmektedir. Destek oranı %75'dir. Destek kapsamında alınan makinenin yerli malı belgesi varsa ödenen tutarlara %15 eklenmektedir. Makine sıfır veya en fazla üç yaşında olmalıdır. Makineye ilişkin proforma fatura ve ilgili belgelerin olması gerekir.

4. Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği: Bu destek orta yüksek ve yüksek teknolojlili işletmeler içindir. Destek miktarı 10.000 TL, Oranı ise %75'dir. Desteğin tamamı karıksız hibedir.

İleri girişimci desteğindeki ilk iki başlık, kuruluş ve performans desteği, geleneksel girişimci desteği ile aynıdır. Üçüncü ve dördüncü başlıklar ise bu desteğe özgüdür. Üçüncü ve dördüncü destek başlıklarında temel kriter teknoloji düzeyidir. TÜİK verilerine göre ülkemizde her 100 işletmeden 59,6 sı düşük, 30,9'u orta düşük, 9,1'i orta yüksek ve son olarak %0,3 sadece yüksek teknolojili işletmedir. Bu verilere göre 300.000 TL desteğe başvuru yapacak ya da yapabilecek işletme sayısı kısıtlıdır. İleri Girişimci Programı'nın özeti Tablo: 2-8'de sunulmuştur.

Tablo 2-8. İleri Girişimci Programı Destek Kalem ve Tutarları

İleri Girişimci Programı			
1- Kuruluş Desteği	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	
	5000 TL	10.000TL	
2- Performans Desteği	1. Performans Dönemi (Toplam Prim Gün Sayısı)	2. Performans Dönemi (Toplam Prim Gün Sayısı)	
	- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL,	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL,	
	- 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL,	- 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL,	
	- 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	- 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	
	Girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.		
3- Makine Teçhizat ve Yazılım Desteği	Destek Tutarı		D. Oranı
	Düşük Orta-Düşük T.D.	100.000TL	75%
	Orta Yüksek Teknoloji D.	200.000TL	
	Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000TL	
SGM 2014/35 sayılı Yerli Malı Tebliği'ne uygun olarak alınmış ve fatura tarihi itibarıyla güncel yerli malı belgesi ile tefrik edilmesi durumunda, destek oranına %15 ilave edilir.			
4- Danışmanlık D.	10.000 TL		75%

Kaynak: KOSGEB , 2019: 6-8.

2.4.3.3. Desteğin Ödenmesi ve İzleme

Girişimci, başvurusunun olumlu sonuçlanması durumunda; almış olduğu malzemelere ilişkin “Destek Ödeme Talep Formu” ve “Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu”nda belirtilen belgeleri uygulama birimine sunar. Alınan her bir malzemenin asgari teknik özelliklerini yazar. Alınan malzemeye ilişkin ödeme dekontu da ilgili birime sunulur. İlgili birim tüm bu belgeleri inceledikten sonra ilgili birim girişimciye ödeme yapar. İlgili birimin ödeme yapabilmesi için KOSGEB mevzuatına göre merkezden bütçenin ayarlanması ve bununla ilgili işlemlerin de yapılması gerektiği gözden kaçırılmaması gerekir. Ödeme miktarının hesaplanmasında kurulun kabul ettiği tutar dikkate alınır. Ödeme yapılırken girişimci vergi ve SGK borcu olmadığına dair belge sunması istenir. Makine ve teçhizat giderlerinde girişimci şartları taşıyorsa ve teminat sunmuşsa desteklemeye esas tutarın %50’si kadar erken ödeme yapılabilir.

İzleme İşletme İzleme Formu ile yapılır. Geleneksel Girişimci Programında desteklenen girişimcinin izlemi sadece birinci ve ikinci yılın sonundan itibaren 30 gün içersinden vergi mükellefiyetinin devam edip etmediğinin sorgulanması ile yapılır ve tamamlanır. İleri Girişimci Programında ise 3 aşamalıdır. Bunlardan ilki birinci yılın sonundan itibaren 30 gün içerisinde vergi mükellefiyetinin devamının sorgulanması ile, ikincisi ikinci yılın son 90 günü içerisinde işyeri ziyareti ile üçüncü ve sonuncusu ise ikinci yılın bitiminden sonra 30 gün içerisinde vergi mükellefiyetinin sorgulanması ile yapılmaktadır. İnceleme Uygulama Birimi personeline yapılabileceği gibi hizmet alımı yolu ile de yapılabilir.

2.5. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB ile İlgili Literatürdeki Seçilmiş Çalışmalar

Gerek KOSGEB tarafından gerekse KOSGEB’in koordinatörlüğünde diğer paydaşlar tarafından verilen “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ne ilişkin veya KOSGEB’i ve desteklerini konu alan çok fazla akademik çalışma bulunmamaktadır. Var olan çalışmaların bir kaçı şu şekildedir: Örenç (2019: 114) tarafından yürütülen tez çalışmasında uygulamalı girişimcilik eğitiminin girişimcilik üzerine etkisi incelenmiş, çalışmanın sonucunda; girişimcilik üzerine verilen bu eğitimlerin

girişimci adaylarını teşvik ettiği ve Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerine olumlu katkılar sunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yüceol (2018: 84-85) tez çalışmasında girişimcilik eğitimi alan kişilerin kişilik özellikleri ve girişimcilik eğilimi arasındaki ilişkiyi araştırmış, çalışmanın sonucunda; medeni durum dışındaki demografik faktörlerin girişimcilik eğilimine etki etmediği, risk almanın girişimcilik eğilimini arttırdığı ve son olarak başarı ihtiyacının girişimcilik eğilimini etkilemediği sonucuna ulaşmıştır. Yıldız (2013: 176) tarafından yürütülen doktora tezi çalışmasında KOBİ’lerin desteklenmesinde KOSGEB’in rolü araştırılmış ve çalışmanın sonucunda KOBİ’lere verilen destek miktarı arttıkça, KOBİ’lerin bazı değişkenler yönünden önemli ölçüde geliştikleri sonucuna ulaşmıştır. Yıldız H. (2018: 77) tarafından yürütülen tez çalışmasında, mühendis adaylarının girişimcilik eğilimini, uygulamalı girişimcilik eğitiminin etkileyip etkilemediği araştırılmış, çalışmanın sonucunda girişimcilik eğitiminin, girişimcilik eğilimini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Güner (2016: 172-179) tarafından yürütülen doktora tezi çalışmasında hem uygulamalı girişimcilik eğitimi hem de yeni girişimci destek programı değerlendirilmiştir. Bu çalışmada ortaya çıkan sonuç özetle; uygulamalı girişimcilik eğitimi sayesinde bireylerin girişimci özelliklerini fark ettikleri, bunun sayesinde iş kurmayı başardıkları, yine uygulamalı girişimcilik eğitimi sayesinde bireylerin mevcut işletmelerindeki işlerini devam ettirmeyi başardıkları, katılımcıların azımsanmayacak kadar büyük bir bölümünün (%44,7) eğitime eklenmesi gereken konular olduğunu belirtmesi, katılımcıların, eğitim sonrasında kendilerine bakış açılarının değiştiğinden bahsederek cesaretlendiklerini, özgüvenlerinin arttığını kendi işlerini kurmayı hedeflediklerini ve bunun için fırsat oluşturma çabası içine girdikleri, iş planı yazmanın kendilerine olumlu katkılar sunduğu şeklindedir. Ürper (2017: 88) tarafından yürütülen tez çalışmasında, KOSGEB’ten destek alarak işyeri açan girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar değerlendirilmiştir. Bu çalışma karşılaşılan sorunlar ile ilgili hazırlanmış tek çalışmadır ve çok önemlidir. Çalışmanın sonucunda; işyeri açan girişimcilerin, prosedürlerin fazlalığı, makine ve teçhizatların özelliklerinin ayrıntılı bir şekilde yazılması zorunlu olduğundan bunun zaman aldığı ve zor olduğu, ödemelerin gecikmesi, destek limitinin yetersiz olması, sabit yatırım desteği için farklı alternatiflerin olmaması vb sorunlar tespit edilmiştir. Ekici T. Ö. (2018: 70) İstanbul üzerinde iş dünyasında girişimcilik eğitiminin önemini

değerlendiren tez çalışmasında, katılımcıların eğitim ile girişim yapma heveslerinin arttığı fakat girişimi hayata geçirme konusunda kararsızlık veya isteksizlik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ekici E. (2016: 90) tarafından yürütülen tez çalışmasında üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerini belirlemede planlanmış davranışlar teorisi ve girişimcilik eğitiminin rolü araştırılmış, araştırma sonucunda girişimcilik eğilimini pozitif olarak etkileyen en güçlü değişkenin planlanmış davranışlar teorisinin alt boyutlarından biri olan “algılanan davranışsal kontrol” olduğu sonrasında ise kişisel tutum ve girişimcilik eğitiminin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmaların sonuçlarının büyük bir bölümü bizim çalışmamızın sonuçları ile örtüşmektedir. Çalışmamızı özgün kılan ve bunlardan ayıran yönleri giriş ve tartışma bölümlerinde ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmiştir.

3. KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ'NİN GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNDEKİ ROLÜ

3.1. Araştırmanın Amacı ve Literatüre Katkısı

Girişimcilik eğitimlerinde öncelikle girişimcilere pazardaki fırsat ve tehditleri görebilmelerinin yolu gösterilerek, yeni bir iş fikri bulup, geliştirmenin yol ve yöntemleri anlatılarak girişimcilik bilincinin arttırılması amaçlanmaktadır. Bu amaç gerçekleşikten sonra, bir diğer amaç ise, katılımcıların girişimcilik ile ilgili becerilerini ortaya çıkarmak ve yatırım kararı vermelerini sağlamaktır. Bu kararı verirken girişimcilerin doğru işi, doğru zamanda doğru kişilerle yapmaları girişimcilik eğitimlerinin diğer önemli hedeflerinden biridir. Bu çalışmanın temel amacı: KOSGEB tarafından her yıl binlerce kişiye verilen girişimcilik eğitimi katılımcılarının; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörleri, girişimcilik eğilimlerini, girişimcilik niyetlerini, girişimci öz yeterliliklerini, girişimciliğe bağlılıklarını ve hem fikri hem de fiziki olarak yatırıma bakışlarını eğitim öncesinde, eğitimin hemen sonrasında ve eğitimden altı ay ya da bir yıl sonra ölçmek, karşılaştırmak, farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek ve farklılaşma varsa bu farklılığın nerden kaynaklandığını ele alıp incelemektir. Girişimcilik eğitimleri ve temel amacımıza ilişkin bu bilgiler ışığında araştırmanın amaçlarını daha açık cümleler ile maddeler halinde aşağıdaki gibi nitelendirebiliriz:

Amaç 1- “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”ne katılan girişimci adaylarının işlerini kurma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörlerin kendileri için ne kadar önemli olduğunu eğitim öncesinde, eğitimin hemen sonrasında ve eğitimden altı ay veya en geç bir yıl sonra ölçülmesi ve eğitimin; güdüleyici ve engelleyici faktör algısı üzerinde bir rolünün olup olmadığını tespit etmek,

Amaç 2- “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”ne katılan girişimci adaylarının girişimciliğe yönelik hevesliliklerini, girişimciliğe yönelik tutumlarını, girişimci öz yeterliliklerini, girişimciliğe bağlılıklarını, nitekim girişimcilik eğilim ve niyetlerini; eğitim öncesinde, eğitimin hemen sonrasında ve eğitimden altı ay veya en geç bir yıl

sonra ölçmek ve eğitimin; girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimciliğe bağlılık ve girişimci öz yeterlilik üzerinde bir rolünün olup olmadığını tespit etmek,

Amaç 3- “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri”ne katılan girişimci adaylarının; proje fikri, yatırım yapma konusunda olumlu görüş bildirmeleri ve filli olarak yatırım yapma kararları üzerinde eğitimin ve verilen girişimcilik desteğinin bir rolünün olup olmadığını tespit etmek,

Amaç 4- Girişimcilik eğitimine katılanların kararı işyeri açma yönündeyse, bu kararı vermelerinde hangi faktörlerin motivatör olarak etki ettiğinin araştırılması,

Amaç 5- Katılımcıların kararı işyeri açmama yönündeyse hangi faktörleri engelleyici olarak gördüklerinin tespit edilmesi,

Amaç 6- KOSGEB tarafından verilen girişimcilik eğitimi ve eğitim modüllerinin ana hatları ile değerlendirilmesi,

Amaç 7- Girişimcilik eğitimine katılan bireylerin işyeri açmaları durumunda yakın çevrelerinin bu durumu onaylayıp onaylamadığı fikirlerinin eğitim ile değişip değişmeyeceğinin değerlendirilmesi,

Amaç 8- Çalışma sonucunda ortaya çıkan bilgilerin KOSGEB ve diğer paydaşlar ile paylaşılması şeklindedir.

Bu amaçlar kapsamında öncelikle girişimcilik özelliklerine yönelik kapsamlı bir literatür taraması yapılmıştır. Çalışmadaki anket formları literatür ayrıntılı bir şekilde taranarak oluşturulmuştur. Literatürden yararlanarak oluşturulan anket formları güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Cronbach alfa değerleri yüksek düzeyde güvenli çıkmıştır.

Literatürde girişimcilik eğitimi, girişimcilik eğilimi ve KOSGEB ile ilgili gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde yapılan akademik çalışmalara baktığımız zaman; Çalışmamıza benzer çalışmalar hem ulusal yazında hem de uluslararası yazında bulunmaktadır. Çalışmamız mevcut bu çalışmaların birçoğu ile örtüşse de, farklılaştığı ve çalışmaya “özgün değer” katan birçok yönü bulunmaktadır.

Çalışmanın özgün bir değerinin olması ve çalışmayı diğerlerinden ayıran unsurları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Girişimcilik ile ilgili akademik çalışmaların tarihi 1980 ve sonrasına dayandığı için çok eski değildir. Bu yüzden girişimcilik ile ilgili akademik çalışmalar zaten kısıtlı ve azdır bu çalışma da onlardan biridir.
- “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” de yine aynı şekilde çok eski bir çalışma değildir. İlk eğitimler 2010 yılında verildiğinden dokuz yıl gibi, kısa bir geçmişi olduğundan bu başlık ile ilgili fazla çalışma bulunmamaktadır.
- “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” ne katılan katılımcıların hem eğitim öncesinde, hem eğitim sonrasında hem de eğitimden altı ay ya da bir yıl sonra aynı kişilere anket yapmak suretiyle; kendi işlerini kurmak konusunda güdüleyici olarak gördükleri nedenleri, engelleyici olarak gördükleri nedenleri, girişimcilik niyetlerini, girişimcilik eğilimlerini, girişimci öz yeterliliklerini ve girişimciliğe bağlılıklarını birlikte değerlendiren literatürde başka bir çalışma yoktur.
- Karma yöntem ile elde edilmiş hem nicel hem de nitel soruları katılımcılara yöneltip yatırım ya da başka bir ifade ile işyeri açma kararı almalarında girişimcilik eğitiminin etkisini araştıran başka bir çalışma yoktur.
- Girişimciliği Geliştirme Destek Programı 01.01.2019 tarihinde yürürlüğe girdiğinden bu başlığı ve içeriğindeki “Geleneksel Girişimci Desteği” ve “İleri Girişimci Desteği”ni ele alan akademik çalışma henüz bulunmamaktadır.

Çalışmanın Literatüre Katkısını ise şu şekilde sıralayabiliriz: Çalışma öncelikle söz konusu eğitime katılmış bir girişimci adayının; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri nedenlerin, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimciliğe bağlılık ve girişimci öz yeterliliklerinin eğitim öncesinde, eğitimin hemen sonrasında ve eğitimin altı ay ya da bir yıl sonrasında ölçülmesini, eğitim ile bu faktörlerin farklılaşp farklılaşmadığının, eğitimin bu faktörler üzerinde bir rolünün olup olmadığının, değerlendirilmesini ve farklılaşma varsa bunun nereden kaynaklandığının ele alınıp incelenmesini sağlayacaktır. İkinci olarak eğitim sonucunda katılımcının eğilim ve niyetlerinde eğer bir fark oluşuyorsa bu farkın

girişimci adayının; işyeri açma ya da yatırım yapma kararı vermesi için tek başına yeterli olup olmadığının akademik olarak değerlendirilmesini sağlayacaktır. Üçüncü olarak KOSGEB Uygulamalı girişimcilik eğitimlerinde katılımcıların düşüncelerinin belirlenmesi; bu eğitimlerin sürdürülmesi konusunda sorumlu olan KOSGEB yetkilerine bir geribildirim sağlayacak, katılımcıların eğitimden memnuniyetlerine ilişkin açık ve kapalı uçlu sorulara verdikleri cevaplar, eğitimler ile ilgili bir sorun varsa bunların tespit edilmesini ve çözüm önerilerinin geliştirilmesini sağlayacaktır. Dördüncü olarak eğitimler için de, yapacakları eğitimlerde katılımcıların başarılı olmasını sağlamada etkili olan güdüleyici ve engelleyici faktörler konusunda bilgi sağlayacak, katılımcıların motivatör olarak gördükleri unsurların neler olduklarını öğrenmelerini ve bu unsurların daha fazla üzerinde durmalarını sağlayacaktır. Beşinci olarak girişimcilik eğitimleri için devlet tarafında ciddi kaynaklar ayrılmasına rağmen eğitim sonunda kişilerin başarılı olup olmaması ve başarılarını belirleyen faktörlere ilişkin bilgi sunacaktır. Son olarak çalışma, bu konuda akademik çalışma yürütenlere bir anlamda veri kaynağı olacaktır.

3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Çalışmada KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin girişimcilik üzerindeki rolü ele alınıp incelenmiştir. Başlıkta geçen “girişimcilik” kelimesi; katılımcıların işyeri açma kararları üzerinde güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörleri, girişimcilik eğilimlerini, girişimcilik niyetlerini, girişimciliğe bağlılıklarını, girişimci öz yeterliliklerini ve işyeri açma konusundaki yani yatırım yapma kararlarını kapsamakta ve eğitimin sadece bu kavramlar üzerindeki rolünün ele alınıp incelenmesi ile sınırlıdır.

Çalışmanın örneklem sayısı; KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne, 2017 ve 2018 yıllarında, ülkemiz genelinde, katılan toplam 426.302 kişiden istatistikî örneklem seçim yöntemleri ile %95 güvenilirlik ve %5 duyarlılık ile tespit edilmiş olan 384 rakamı en az rakam olarak baz alınarak hesaplanmıştır. Anketler, örneklem evreni temsil etsin diye farklı farklı şehirlerdeki kursiyerlere uygulanmıştır. Bu şehirler Bitlis, Gaziantep, İzmir, Ankara, Bolu ve İstanbul illeridir. Her ilde belirli sayıda kursiyer seçilerek toplam 670 kişiye anketler verilmiş cevaplamaları istenmiştir. Ankete katılanlardan 640 tanesi her üç anketi de doldurulmuş ve analize

dahil edilmiştir. Anketlerin geri dönüş oranının %95,5 olduğu görülmüştür. Geri dönüş oranının yüksek olmasının nedeni anketin katılımcılara dersi veren eğitmenler tarafından uygulanmasıdır.

Anketlerden ilki eğitim başlamadan hemen önce, ikincisi eğitim biter bitmez yapılmış eğitim öncesinde katılımcıların kabul için doldurdukları formlar incelenmiş, üçüncü ve son anket ise eğitim bittikten altı ay veya en geç bir yıl sonra kursiyerler tek tek telefon ile aranarak veya bağlı oldukları KOSGEB Hizmet Merkezi ile iletişime geçilerek iletişim kurulmuş ve anket uygulanmıştır. Elde edilen 670 adet anket formu incelendiğinde 30 tanesi kriterlere uygun olmadığından değerlendirme imkânı bulunamamıştır. Böylece analize elverişli toplam 640 anket formu değerlendirmeye alınmıştır. Ayrıca mülakat yöntemi ile eğitim öncesi ve sonrası ayrıntılı bir değerlendirmeden geçirilmiştir.

Araştırmanın katılımcılara ulaşılması güçlüğü birinci sınırlılığımızı oluşturmaktadır. Bununla birlikte katılımcıların büyük çoğunluğunun anket ile farklı bir değerlendirmeye tabi tutulacaklarını düşünmeleri önemli bir kısıttır. Yine araştırmaya katılan katılımcıların eğitim seviyelerinin düşük olması ve anketi anlama güçlüğü önemli bir sınırlılık olarak ortaya çıkmaktadır. Tüm bu hususlar ile birlikte katılımcıların eğitime sadece sertifika almak amacıyla katılmaları veya eğitim İş-Kur Müdürlüklerince yürütülmekte ise günlük ödenen 20 TL'lik harcırah için katılmış olmaları ihtimali de önemli bir kısıttır. Çalışmanın temel sınırlılığı araştırma verilerinin 01.01.2017-01.01.2019 tarihleri arasında araştırmaya dahil toplam 640 katılımcı ile sınırlı olmasıdır. Bununla birlikte katılımcıların düşünce ve tercihleri anket maddelerine verilen cevap ile sınırlıdır.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma var olan durumu incelendiğinden dolayı nicel yaklaşımlardan tarama modeline girmektedir. Bu model Sosyal Bilimler alanında sık olarak tercih edilmektedir. Tarama modelinde kişilerin düşünce, tutum ve tercihleri belirlenmektedir (Rea ve Parker, 2014: 3). Bununla birlikte çalışma aynı kursiyerleri aynı anketlerle film gibi izlemeye alıp uzunlamasına incelediğinden, farklı zamanlardaki tutum, görüş, beklenti ve durumları değerlendirildiğinden, boylamsal

bir çalışmadır. Çalışmanın içerisinde anket sorularında açık uçlu sorular da olduğundan nicel olduğu kadar çalışma aynı zamanda nitel bir çalışmadır.

3.3.1. Anket Tasarımı

Türkiye ekonomisinin temel ekonomik dinamiklerinden biri olan Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme – KOBİ - açmak veya girişimcilik becerilerini arttırmak için eğitime katılarak girişimde bulunmuş kişilere yönelik özel bir anket tasarlanmıştır. Tasarlanan bu ankette iki anket daha türetilip süreç içerisindeki değişimler ve eğitimlerin sonucunda ne olduğunun tespit edilmesi amaçlanmıştır. İlk anket daha önce de belirtildiği gibi literatür kapsamlı bir şekilde taranarak oluşturulmuştur. Katılımcıların kendi işlerini kurma konusunda güdüleyici ve engel olarak gördükleri hususlar ile ilgili bölümler Giacomini vd. (2011: 227-228) ve Pruett vd. (2009: 580-582) çalışmaları baz alınarak, girişimcilik eğilimi, girişimciliğe yönelik heveslilik, girişimci öz yeterlilik ve girişimciliğe bağlılık ile ilgili bölümlerde Öznur ve Erdurur (2013: 57-78) çalışması, Koh (1996: 12-25) çalışması, Linan ve Chen (2009: 597) çalışması Ekici T. Ö. (2018: 80-81) çalışması göz önünde bulundurularak, girişimcilik niyeti ile ilgili bölüm Şeşen ve Basım (2012: 24) çalışmasından esinlenerek, eğitim ile ilgili bölümlerde ise Akman ve Bektaş (2013: 113-133) ve Girginer ve Uçkun (2004: 25-26) tarafından yapılan çalışmalarda anketlerin ilgili bölümü örnek alınarak, son olarak algılanan subjektif norm ile ilgili bölümlerde ise Ajzen (1991: 182) çalışmasından yararlanılarak oluşturulmuştur. Anket tasarımı yapılırken girişimci adaylarının; girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyetleri, girişimciliğe bağlılıkları ve girişimci öz yeterliliklerinin araştırılması, güdüleyici ve engelleyici faktörlerin ve ağırlık oranlarının belirlenmesi, algılanan subjektif normun belirlenmesi, işyeri kurmayla ilgili bir projelerinin olup olmadığının değerlendirilmesi, eğitimin ve eğitmenin değerlendirilmesi, işyeri açmışlarsa ne veya nelerden olumlu etkilendikleri, açmamışlarsa neyi kendilerine engel olarak gördüklerinin tespit edilmesi kapsam olarak hedeflenmiştir. Bu kadar başlığı değerlendirmek isterken; girişimci adaylarını çok fazla soruya maruz bırakmadan bir anket tasarlanması hedeflenmiştir. Nitekim geliştirilen anketler aşağıdaki bölümlerden oluşturulmuştur:

A- Demografik Değişkenler

Katılımcıların cinsiyet, eğitim, yaş, medeni durum, aylık gelir, kariyer hedefi, girişimcilik geçmişi, girişimcilik dersi alıp almadığı, iş deneyimlerinin belirlendiği bölümdür. Bu bölüm üç ankette de aynıdır. İkinci ve üçüncü ankette katılımcılar ilk ankette bu bölümü doldurdularından ikinci ve son ankette bir daha bu bölümü doldurmaları istenmemiştir. İlk anketi dolduranlar kodlanmış, aynı koddaki kişilere ikinci ve üçüncü anket bu kod aracılığı ile uygulanmıştır.

B- Güdüleyici ve Engelleyici Faktörlerin Tespitine Yönelik Maddeler

Bu bölümdeki ifadeler; daha önce de belirtildiği gibi yabancı iki makaledeki güdüleyici ve engelleyici faktör olarak nitelendirilen hususların Türkçeye çevrilmesi ile oluşturulmuştur. Katılımcılara kendi işlerini kurma konusunda yöneltilmiş 16 ifade, ifadelerin kendileri için ne kadar önemli olduğunu 5'li Likert (1= Önemsiz 5= Çok önemli) ölçeğine göre belirlemeleri istenmiştir. Yine aynı şekilde kendi işlerini kurma konusunda 20 ifadeden oluşan engellerin kendileri için ne kadar önemli olduğunu 5'li Likert (1= Önemsiz 5= Çok önemli) ölçeğine göre belirlemeleri istenmiştir. Bu bölüm üç ankette de vardır. Üç ankette olmasının sebebi zaman içerisindeki değişimin izleme alınmak istenmesidir.

C- Girişimcilik Eğilimi ve Alt Boyutlarına İlişkin Maddeler

Ekici T. Ö. (2018: 80-81) tarafından yapılan çalışmada girişimcilik eğiliminin; girişimciliğe yönelik heveslilik (beş ifade), yenilikçilik (üç ifade), kararlılık (dört ifade) ve işgören olmama eğilimi (2 ifade) şeklinde 4 alt boyutunun olduğunu ele almıştır. Tanrıverdi, Bayram ve Alkan (2016: 18) ise çalışmasında girişimcilik eğiliminin alt boyutlarından birinin de Girişimciliğe Yönelik Tutum (5 ifade) olduğunu ele almıştır. Çalışmanın bundan sonraki bölümlerine girişimcilik eğiliminin beş alt boyutunun olduğu bunlarında toplam 19 ifade ile değerlendirileceği şeklinde devam edilmektedir. Katılımcıların girişimcilik eğilimleri de yine Linan ve Chen(2009:595) tarafından geliştirilen ölçeklerle ölçülmüştür. Ölçeklerde katılımcılardan, belirtilen ifadelere 5'li Likert Ölçeği (1= kesinlikle katılmıyorum, 5= tamamen katılıyorum) üzerinde ne oranda katıldıklarını işaretlemeleri istenmektedir. Tek boyutlu olarak tasarlanan ölçeklerden alınan yüksek puanlar, belirtilen özelliğin

de yüksek olduğunu göstermektedir. Bu bölümde önceki bölümde olduğu gibi üç ankette de vardır. Amaç yine zaman içerisindeki değişimi izleme almaktır.

D- Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılık ile İlgili Maddeler

Girişimcilik niyeti (beş ifade), girişimci öz yeterlilik (dokuz ifade) ve Girişimciliğe Bağlılık (sekiz ifade) ile değerlendirilecektir. Katılımcıların bu bölümlere verdikleri cevaplar da daha önceki bölümlerde olduğu gibi Linan ve Chen (2009: 595) tarafından geliştirilen ölçeklerle ölçülmüştür. Ölçeklerde katılımcılardan, belirtilen ifadelere 5'li Likert Ölçeği (1= kesinlikle katılmıyorum, 5= tamamen katılıyorum) üzerinde ne oranda katıldıklarını işaretlemeleri istenmektedir. Tek boyutlu olarak tasarlanan ölçeklerden alınan yüksek puanlar, belirtilen özelliğin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu bölümde önceki bölümde olduğu gibi üç ankette de vardır. Amaç yine zaman içerisindeki değişimi izleme almaktır.

E- Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine İlişkin Maddeler

Girişimcilik eğitime ilişkin anket soruları on ifadeden oluşmaktadır. Girişimcilik eğitime ilişkin sorular anketin uygulanma zamanına göre sadece yüklemelerinde zaman fiili hususunda değişiklik yapılarak üç ankette de sorulmuştur. İkinci anket, eğitimin hemen sonrasında yapılan ankete, bir de katılımcıların on dört ifadeli KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini değerlendirmelerine ilişkin sorular eklenmiştir. Bu anket soruları Güner (2016: 196-197) tarafından yürütülen çalışmanın anketlerinden yararlanılarak oluşturulmuştur. Ayrıca ikinci ankette KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin değerlendirilmesine ilişkin başka sorular da vardır. Katılımcılardan, diğer bölümlerde olduğu gibi belirtilen ifadelere 5'li Likert Ölçeği (1= kesinlikle katılmıyorum, 5= tamamen katılıyorum) üzerinde ne oranda katıldıklarını işaretlemeleri istenmektedir.

F- Algılanan Çevresel Destek ile İlgili Bölüm

Algılanan Subjektif Norm (çevresel destek) bu da Ajzen (1991:182) tarafından geliştirilmiş Planlanmış Davranış Teorisine dayanarak araştırmacı tarafından

oluşturulmuştur. Maddeler 5’li Likert Ölçeği (1= kesinlikle karşı çıkar, 5= tamamen destek olurlar) şeklindedir. Bu bölümde üç ankette bulundurulmuş ve yine zaman içerisindeki değişimler inceleme altına alınmıştır.

G- Yatırım Kararına İlişkin Bölümler

İlk ankette katılımcılara eğitimden önce hazırladıkları ve sonrasında yatırım yapmayı düşündükleri bir projelerinin olup olmadığı sorusu eklenmiştir. Bu soru eğitim ile iş fikri bulma arasında bir bağ kurulup kurulamayacağı açısından oldukça önemlidir. Cevap olarak hayır verenlere yönelik yedi ifadeli bir tablo hazırlanmıştır. Evet olması durumunda ise projenin konusu, sektörü ve fon kaynağı konusunda üç adet açık uçlu soru hazırlanmıştır. Fon kaynağında eksiklik varsa bunun nereden sağlanacağı sorusu yöneltilerek bu başlığın da araştırılması hedeflenmiştir. İkinci ankette ankete yine “yatırım yapmayı düşündükleri bir projelerinin olup olmadığı” sorusu eklenerek cevap kısmı üç bölünmüştür. Cevap seçeneklerinden biri eğitim öncesi bir projem vardı, bir diğeri eğitim sonrası oluşturduğum bir projem var, üçüncü ve sonuncusu ise hayır şeklindedir. Cevabı hayır olanlara önceki ankette olduğu gibi yedi ifadeli bir sebep tablosu hazırlanmıştır. Evet, olanlara yine ne kadar sürede yatırım yapmayı düşündükleri ve projelerinin konusu yeniden yöneltilmiştir. Üçüncü ankette KOSGEB Desteği alıp almadıkları, almışlarsa ne zaman aldıkları, projelerinin konusu, iş planı hazırlarken bir ücret ödeyip ödemedikleri, iş planına uygun çalışıp çalışmadıkları, desteğin tamamını kullanıp kullanmadıkları vb. açık ve kapalı uçlu sorular eklenmiştir.

H- Eğitim Modüllerinin Değerlendirmesine İlişkin Bölüm

Bu bölüm üç ankete de eklenerek girişimcilerin hangi modülü daha çok merak ettikleri, memnun kaldıkları veya katkısını gördüklerini ölçmek amacıyla eklenmiştir.

I- İşyeri Açma Kararında Motive Edici ve Engelleyici Faktörler

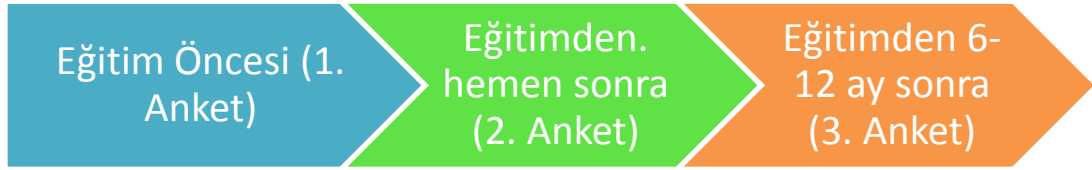
Bu bölüm anketin son bölümünü oluşturmaktadır. Çalışmanın amacına da uygun olarak girişimciler işyeri açmışlarsa hangi faktörlerin kendilerini motive ettiği sekiz ifade ile verilmiş, eksik gördükleri bir husus varsa bunu da eklemeleri istenmiştir. Yine aynı şekilde işyeri açmamışlarsa neyi engelleyici olarak gördükleri

on iki ifade olarak verilmiş, eksik gördükleri bir husus varsa bunu da ekleyebilmelerine imkan tanınmıştır.

A bölümü demografik bilgileri içerdiğinden ve üç anket de aynı kişilere uygulandığından sadece ilk ankette vardır. B, C, D ve F bölümleri üç ankette de, zaman içerisindeki değişimler değerlendirilmek istendiğinden, vardır ve birebir aynıdır. E ve H Bölümleri üç ankette de vardır ancak anketin yapılma zamanına göre yüklemeleri farklıdır. E bölümünde yer alan KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini değerlendirmeye ilişkin sorular ise sadece 2. ankette vardır. Bu anket eğitimden hemen sonra uygulanacağından eğitimin bu zamanda değerlendirilmesi daha isabetli olacaktır. G Bölümü sadece 1. ve 2. Ankette I bölümü ise sadece 3. ankette bulunmaktadır. Anket soruları belirlendikten sonra uzman bir kişiye okutulmuş gerekli dilbilgisi ve imla düzenlemeleri yapılmıştır. Sonrasında pilot iki gruba uygulanıp eksiklikler tespit edilip anketin son hali verilmiştir.

3.3.2. Verileri Toplama Metodu

Araştırma nicel araştırma tasarımı ile yürütülmüş ve veri toplama aracı olarak da anket uygulanmıştır. KOSGEB Uygulamalı Eğitimleri'nin katılımcıları anket maddelerine verdikleri cevaplar ile ölçülmüştür. Bu amaçla hazırlanan anketin, konu ile uzman akademisyenlerin ankette yer alan sorular hakkında yapmış oldukları yüzeysel geçerlilik (face validity) incelemesi sonucunda araştırma için kullanılmasına karar verilmiştir. Anketler eğitimden önce, eğitimden hemen sonra ve eğitimden 6-12 ay sonra olmak üzere üç farklı zamanda uygulanmıştır. Üçüncü ankete zaman olarak 6- 12 ay yazılmasının, böyle geniş bir süre belirlenmesinin sebebi ilk defa 6. ayda katılımcılardan işyeri açanlar taranmış içlerinde işyeri açan varsa bunlara anketler uygulanmıştır. Bunun sonrasında ise her ayın başında işyeri açan var mı yok mu konusu taranmış bu durum 12. aya kadar devam ettirtmiş ve işyeri açmaları beklenmiştir. 12. ayda artık işyeri açıp açmadıklarına bakılmaksızın son anket uygulanmıştır. Bununla birlikte ikinci ve üçüncü anket ilk anket kime uygulanmışsa, yine ona uygulanmıştır. Burada amaç daha önce de belirtildiği gibi zaman içerisindeki değişimleri inceleyebilmektir.



Şekil 3-1. Anket Uygulama Süreci

Anket çalışmasında temel yapı aynı kalmak şartı ile anket süreciyle ilgili olarak ek sorular ve bölümler yeni anketlere dahil edilmiştir.

3.3.3. Verilerin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Ölçek maddelerinin iç güvenilirlik katsayısı olan Cronbach Alfa değerleri hesaplanmış; Anket 1 için 0,973, anket 2 için 0,969 ve anket 3 için ise 0,791 çıkmıştır. Cronbach alfa katsayısı, bir test ya da ankette yer alan soruların birbirleri ile olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin ilgilenilen sorunu ne derece yansıttığını ifade eder (Kalaycı, 2009: 403). Cronbach alfa değeri 0 ile 1 arasında yer alır ve aşağıdaki şekilde yorumlanır. Değer:

0,80 $<\alpha < 1,00$ geliştirilen ölçek yüksek düzeyde güvenlidir.

0,60 $<\alpha < 0,79$ geliştirilen ölçek oldukça güvenlidir.

0,40 $<\alpha < 0,59$ geliştirilen ölçek düşük düzeyde güvenlidir.

0,00 $<\alpha < 0,39$ geliştirilen ölçek güvenli değildir. Şeklinde yorumlanır (Alpar, 2013: 848).

Çalışmada bulduğumuz değerlerin ilk ikisi ilk aralıkta olduklarından geliştirilen ölçekler “yüksek düzeyde güvenlidir”, üçüncü anket için bulduğumuz değer ikinci aralıkta bulunduğundan geliştirilen ölçek “oldukça güvenlidir” şeklinde yorumlanabilir. Cronbach alfa değerlerinin üç ankette giderek düşmesinin nedeni, araştırmanın sınırlılıklarında da sözü edilen ankete katılanların farklı bir değerlendirmeye tabi tutulacakları düşüncelerinin giderek ilerlemesi olduğu düşünülmektedir.

3.4. Verilerin Düzenlenmesi

Öncelikle katılımcıların her üç anketi de doldurmuş olması esas alınmıştır. Bunun için hem elektronik ortamda hem de fiziki olarak uygulanan anketlerde her ilin veya kursun katılımcısına bir kod verilmiş, bu kod vasıtası ile aynı kişinin ikinci ve üçüncü anketi doldurması sağlanmıştır. Daha sonra özellikle ölçek maddelerinin tam olarak doldurulup doldurulmadığı gözden geçirildikten sonra, veriler SPSS programına girilmiş veya online anketlerden aktarım yapılmıştır. Anketlerde veri girişine imkân tanımayan soru cevapları veya açık uçlu sorular tek tek bir yere yazılarak değerlendirilmiştir.

3.5. Verilerin Analizi

Verilerin analizi için öncelikle bütün anketler veri kaybı olmaması açısından incelenmiştir. Her üç anketi de doldurmamış olanlar kapsam dışına çıkarılmıştır. Veriler analiz edilebilmek için SPSS programına işlenmiş analizler bu program üzerinden yapılmıştır. Ölçek maddelerinin alt boyutlarına göre toplamları hesaplanıp, sonrasında ölçek alt boyutlarının normal dağılıma sahip olup olmadığı belirlenmiştir. Tablo 3-1’de görüldüğü gibi basıklık ve çarpıklık değerleri -3 ile +3 arasında olduğu için normal dağılıma sahip oldukları kabul edilebilir. Bundan dolayı da parametrik testlerin kullanılmasına karar verilmiştir. (DeCarlo, 1997: 295; Hopkins ve Weeks, 1990: 722).

Destek alan ve alamayan katılımcıların ortalamalarının karşılaştırılmasında bağımsız örneklem t-testi uygulanmıştır (Fields, 2009: 324). Anketlerin uygulama zamanına göre değişimler varsa; bu değişimlerin istatistiksel olarak anlamlılığını belirlemek için tekrarlı ölçümler testi yapılmıştır. Önceki ölçüm, orta ölçüm ve son ölçümlerin değerlendirilmesinde post hoc teknikleri kullanılır. Bu teknikler içerisinde gruplar homojen değilse ve α hata payı kontrol altında tutulmak isteniyorsa Scheffe testinin kullanılması daha uygundur. (Kayri, 2009: 54). Scheffe testi ile birlikte aynı kategoride olan diğer testler; LSD (Least Significant Difference), Sidak, Bonferroni, Tukey, Hochberg’s GT2 ve Gabriel testidir. Scheffe testi gruplar arasında bir fark varsa bu farkın nereden kaynaklandığını tespit etmek için kullanılan istatistikî bir test yöntemidir.

Tablo 3-1. Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin Alt Boyutlarının (Heveslilik, Tutum, Yenilikçilik, Kararlılık ve İşgören Olmama Eğilimi), Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik, Girişimcilğe Bağlılık ve Girişimcilik Eğitiminin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

		N	Çarpıklık		Basıklık	
			Değer	S. Hata	Değer	S. Hata
Anket 1	Girişimcilğe Bağlılık	640	-1,043	0,097	0,521	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Tutum	640	-1,258	0,097	0,683	0,193
	Girişimcilik Niyeti	640	-1,171	0,097	0,470	0,193
	Girişimci Öz Yeterlilik	640	-1,031	0,097	0,214	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Heveslilik	640	-1,223	0,097	0,898	0,193
	Yenilikçilik	640	-0,623	0,097	-0,586	0,193
	Kararlılık	640	-0,116	0,097	0,145	0,193
	İşgören Olmama Eğilimi	640	-0,455	0,097	-1,113	0,193
	Girişimcilik Eğitimi	640	-0,614	0,097	-0,197	0,193
Anket 2	Girişimcilğe Bağlılık	640	-0,919	0,097	0,187	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Tutum	640	-1,029	0,097	0,045	0,193
	Girişimcilik Niyeti	640	-1,095	0,097	0,310	0,193
	Girişimci Öz Yeterlilik	640	-0,844	0,097	-0,070	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Heveslilik	640	-1,080	0,097	0,366	0,193
	Yenilikçilik	640	-0,647	0,097	-0,617	0,193
	Kararlılık	640	-0,193	0,097	0,059	0,193
	İşgören Olmama Eğilimi	640	-0,477	0,097	-1,183	0,193
	Girişimcilik Eğitimi	640	-0,459	0,097	-0,011	0,193
Anket 3	Girişimcilğe Bağlılık	640	0,245	0,097	0,737	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Tutum	640	0,446	0,097	-0,460	0,193
	Girişimcilik Niyeti	640	0,062	0,097	-0,262	0,193
	Girişimci Öz Yeterlilik	640	0,516	0,097	0,933	0,193
	Girişimcilğe Yönelik Heveslilik	640	0,176	0,097	0,497	0,193
	Yenilikçilik	640	0,035	0,097	-0,558	0,193
	Kararlılık	640	0,115	0,097	-0,139	0,193
	İşgören Olmama Eğilimi	640	0,159	0,097	-0,753	0,193
	Girişimcilik Eğitimi	640	0,554	0,097	0,685	0,193

3.6. Araştırmanın Hipotezleri ve Araştırmanın Modeli

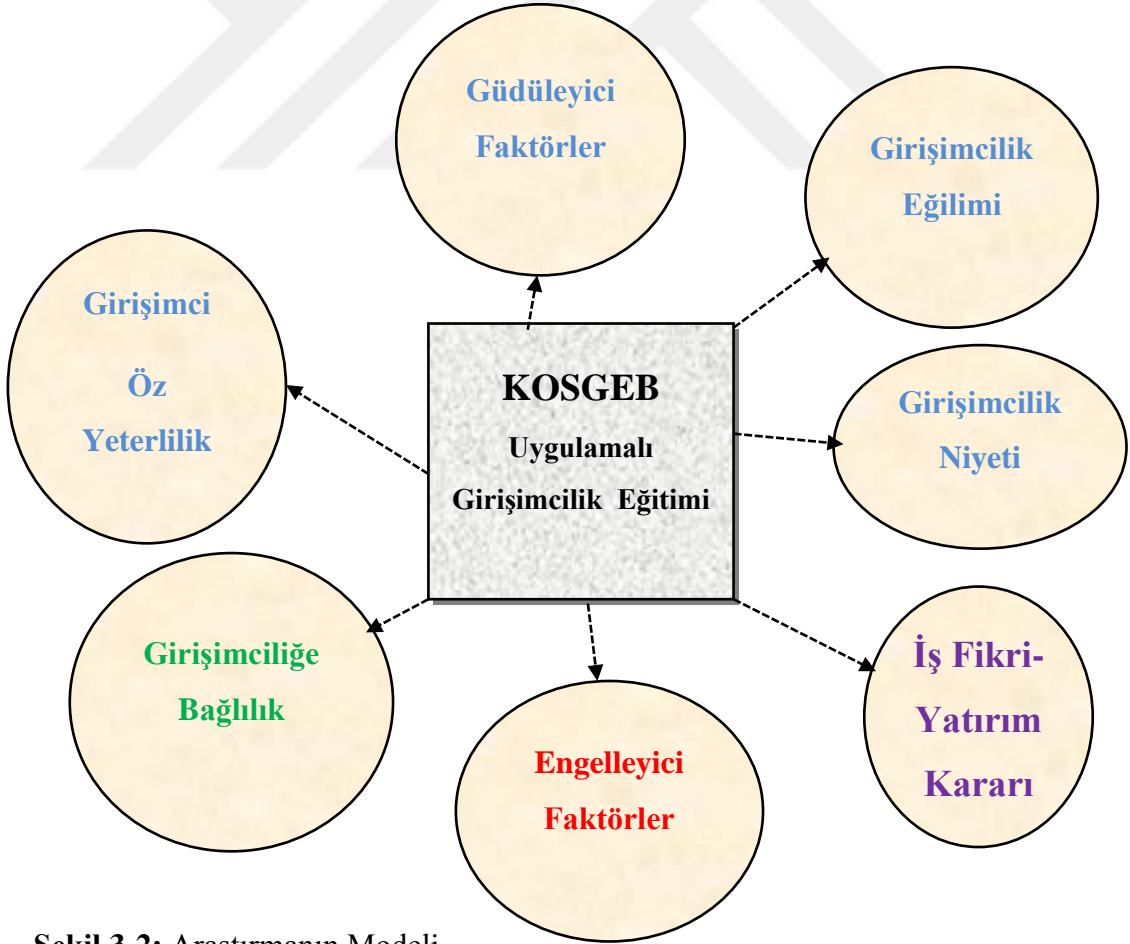
Araştırmanın temel soruları şunlardır: “KOSGEB Uygulamalı Eğitimleri”ne katılan katılımcıların iş kurma ve girişimcilik ile ilgili düşünceleri nelerdir? Eğitimlerin katılımcıların; işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörler, girişimcilik eğilimleri, girişimcilik niyetleri, girişimciliğe bağlılıkları, girişimci öz yeterlilikleri veya yatırım kararları üzerinde bir rolü var mıdır? Varsa söz konusu bu rol bir farklılaşmaya yol açıyor mu? Ortaya bir farklılaşma çıkıyorsa bu farklılaşma yatırım kararı vermeleri için yeterli midir? Yoksa yatırım kararı bununla birlikte başka faktörlere de bağlı mıdır? Katılımcılardan işyeri açanları hangi faktörler güdülemiştir? Ya da katılımcılar hangi faktörlerden olumsuz etkilendikleri için iş yeri açmaktan vazgeçmişlerdir? şeklindeki sorulardan oluşmaktadır.

İlave olarak şu sorular da sorulmuştur.

- 1- Katılımcıların demografik dağılımları nasıldır?
 - a. Cinsiyet
 - b. Yaş
 - c. Medeni durum
 - d. Eğitim Düzeyi
 - e. Mesleki durumları
 - f. Mesleki unvanları
 - g. Aylık gelirleri
 - h. Kariyer planları
 - i. Daha önce girişimcilik faaliyetinde bulunup bulunmadıkları
 - j. Girişimciliğin olumlu sonuçlanma durumu
 - k. Olumsuz sonuçlanmışsa nedeni
 - l. Girişimcilik dersi alma durumu
 - m. İş tecrübesinin bulunma durumu

- 2-** Katılımcıların girişimcilik eğilimi ve alt boyutlarına ilişkin düşünceleri nasıldır? Anket uygulama zamanına göre bu alt boyutlara yönelik görüşleri nasıl farklılaşmaktadır?
- 4-** Girişimcilik eğitiminden katılımcıların beklentileri nelerdir? Verilen eğitimler beklentilerini karşılayabilmiş midir? Bu görüşleri zaman içerisinde değişim göstermekte midir?
- 5-** Katılımcıların “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri” ve eğitime ilişkin düşünceleri nelerdir? Eğitimden memnun kalmışlar mıdır? Verilen eğitim beklentilerini karşılamış mıdır?
- 6-** Eğer yeni bir iş kurmaya karar verirlerse yakın çevreleri bu fikirleri ne derece onaylardı? (Algılanan Sübjektif Norm) bu görüşleri zaman içerisinde değişmekte midir?
- 7-** Eğitim öncesinde gerçekleştirmeyi düşündükleri bir projeleri var mıdır? Varsa konusu, sektörü, fon kaynağı nedir? Eksik kalan fon varsa, bu nereden sağlanacaktır? Bir proje yoksa bunun nedeni nedir?
- 8-** Katılımcının bir projesi varsa bunu ne kadar süre içerisinde gerçekleştirmeyi düşünmektedir?
- 9-** Alacağı veya aldığı eğitimde eğitim modüllerinden en fazla hangisini merak etmektedir? Veya hangi modüle daha fazla ilgi duymuştur?
- 10-** KOSGEB desteği almış mıdır? Almışsa ne kadar sürede ve ne kadar miktarda para almıştır?
- 11-** İş planı hazırlarken ücretli bir danışmandan yararlanmış mıdır? İş planına uygun çalışabilmekte midir?
- 12-** İşyeri kurmaya yönelik motive edici unsurlara yönelik katılımcı görüşleri nelerdir?
- 13-** İşyeri kurmaya yönelik engelleyici unsurlara yönelik katılımcı görüşleri nelerdir?
- 14-** Destek alan ve almayanlara yönelik olarak güdüleyici ve engelleyici faktörler arasında farklılaşma var mıdır?

Araştırmanın temel ve tamamlayıcı soruları, araştırmanın amaçları ve geliştirilen ankete göre araştırmanın modeli Şekil 3-2’deki gibi oluşturulmuştur. Şekilde görüldüğü gibi modelin, çalışmanın, merkezine “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” yerleştirilmiştir. Çalışmamızda; söz konusu bu eğitimin zaman içerisinde, sırası ile katılımcıların işyeri açma kararlarında güdüleyici olarak gördükleri faktörler üzerinde bir rolünün olup olmadığı, katılımcıların işyeri açma kararlarında engelleyici olarak değerlendirdikleri faktörler üzerinde bir rolünün olup olmadığı, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimciliğe bağlılıkları, girişimci öz yeterlilikleri ve son olarak iş fikri - yatırım kararları üzerinde bir rolünün olup olmadığı incelenecektir. Rol ve kesikli çizgilerden kast edilen zaman içerisinde verilen eğitimin kenarlarda bulunan öğeler üzerinde bir farklılaşmaya yol açıp açmadığıdır. Modelimizde ortaya çıkacak verilerin nihai amacı ise eğer söz konusu öğelerde bir farklılaşma varsa bunun nereden kaynaklandığı ve bu farklılaşmanın katılımcıların yatırım kararı vermeleri için yeterli olup olmadığını araştırmaktır.



Şekil 3-2: Araştırmanın Modeli

Araştırma soruları ve araştırmanın modeli bağlamında geliştirilen hipotezler:

H₁: Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki “Güdüleyici Faktörlere” ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₂: Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki “Engelleyici Faktörlere” ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₃: Katılımcıların “Girişimcilik Eğilimleri” girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₄: Katılımcıların “Girişimcilik Niyetleri” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₅: Katılımcıların “Girişimci Öz Yeterlilikleri” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₆: Katılımcıların “Girişimciliğe Bağlılıkları” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₇: Girişimcilik eğitiminin katılımcıların iş fikri bulmalarına olumlu bir katkısı vardır.

H₈: “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne katılanların “Yatırım Kararı” zaman içerisinde farklılaşmaktadır ve katılımcılar 12 ay içerisinde yatırım yapmayı düşünmektedir.

H₉: “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne katılanlar bir yıl içerisinde işyeri açmaktadır.

H₁₀: Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak güdüleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.

H₁₁: Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak engelleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.

H₁₂: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne katılanlar memnun kalmaktadır ve eğitimler beklentilerini karşılamaktadır.

3.7. Araştırmanın Bulguları

Anket uygulandıktan sonra, ankete cevap veren 640 kişinin cevaplarına ilişkin veriler SPSS programına işlenmiş, gerekli istatistik analizler yapılmış ve sırası ile demografik faktörlerden başlanarak güdüleyici ve engelleyici faktörlere ilişkin bulgular, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimci öz yeterlilik, girişimciliğe bağlılığa yönelik bulgular, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi değerlendirmeye yönelik bulgular, proje fikirleri, iş kurup kurmamaya yönelik bulgular, işyeri kurmalarında motive edici unsurlara yönelik bulgular, işyeri kurmayanlarda engelleyici unsurlara yönelik bulgular ve son olarak bu başlıların içerisine yerleştirilemeyenler diğer analiz ve bulgular altında ele alınmıştır.

3.7.1. Demografik Bulgular

Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımının ele alındığı tablo 3-2'de görüldüğü gibi; katılımcıların %30,2'si kadın iken %69,8'i erkektir.

Tablo 3-2. Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Dağılımı

Değişken	N	%
Kadın	193	30,2
Erkek	447	69,8
Toplam	640	100,0

Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımının ele alındığı tablo 3-3'de görüldüğü gibi; en fazla katılım %28,9 oranı ile 25-29 yaş grubunda iken, en az katılım ise %14,4 oranı ile 40 yaş ve üzeri gruptadır. Diğer gruplarda oransal olarak yüksekten düşüğe doğru sıralayacak olursak, %24,7 ile 18-24, %16,4 ile 30-34 ve %15,6 ile 35-39 yaş grubundaki kişilerdir. Bu verilere göre eğitime en fazla rağbet gösterenlerin 25-29 yaş grubu bireyler olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 3-3. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Değişken	N	%
18-24	158	24,7
25-29	185	28,9
30-34	105	16,4
35-39	100	15,6
40 ve üzeri	92	14,4
Toplam	640	100,0

Katılımcıların medeni durumlarına göre dağılımının ele alındığı tablo 3-4’de görüldüğü gibi; katılımcıların %37,5’ evli iken %62,5’i bekârdır.

Tablo 3-4. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı

Değişken	N	%
Bekar	400	62,5
Evli	240	37,5
Toplam	640	100,0

Katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılımının ele alındığı tablo 3-5’de görüldüğü gibi; en fazla katılım %34,1 oranı ile lise mezunu iken en az katılım ise %1,6 oranı ile doktora mezunu grup olmuştur. Diğer gruplarda oransal olarak yüksekte düşüğe doğru sıralayacak olursak; %24,8 ile ilköğretim mezunu, %23,1 ile ön-lisans mezunu, %14,7 ile lisans mezunu ve %1,7 ile yüksek lisans grubundan oluşmuştur. Lise ve ilköğretim mezunlarının iş bulmakta güçlük çektikleri için literatürde zorunluluğa dayalı girişimci olarak nitelendirilen gruba dahil olduklarını söyleyebiliriz. Zorunluluğa dayalı girişimcilikte girişimci adaylarının başka seçenekleri olmadığı için girişimciliği seçmeleri söz konusudur. Zorunluluğa dayalı girişimciliğin alternatifi ise fikre dayalı girişimciliktir. Fikre dayalı girişimcilikte girişimcinin hareket noktası işsiz olması veya başka seçeneğinin olmaması değil, bir iş fikrinin olması vardır.

Tablo 3-5. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Değişken	N	%
İlköğretim Mezunu	159	24,8
Lise Mezunu	218	34,1
Ön Lisans Mezunu	148	23,1
Lisans Mezunu	94	14,7
Yüksek Lisans Mezunu	11	1,7
Doktora Mezunu	10	1,6
Toplam	640	100,0

Katılımcıların mesleki durumlarına göre dağılımının ele alındığı tablo 3-6'de görüldüğü gibi; katılımcıların çalışma durumları bakımından en fazla katılım %57,7 oranı ile işsiz olan grup iken en az katılım ise %14,2 oranı ile iş yeri sahipleri olmuştur. İşçi/memur olanların oranı ise %28,1 olmuştur. Bu tabloya bakarak eğitime her ne kadar en fazla ilgi alaka duyanlar işsiz olanların olduğu göze çarpsa da; işyeri sahibi olanların da, bir işyerinde ücretli çalışanların da eğitime ilgi alaka duyduklarını söylemek mümkündür.

Tablo 3-6. Katılımcıların Mesleki Durumlarına Göre Dağılımı

Değişken	N	%
İş yeri sahibi	91	14,2
İşçi/Memur	180	28,1
İşsiz	369	57,7
Toplam	640	100,0

Katılımcıların unvanlarına göre dağılımının ele alındığı tablo 3-7'de görüldüğü gibi; Mesleki unvanlarını belirten 180 kişinin durumları incelendiğinde; ağırlıklı olarak kendilerini işçi olarak tanımlamışlardır. Daha sonra ise öğretim görevlisi, grafiker ve özel güvenlik olmuştur. En az katılım ise eczacı ve yüksek ekonomist olmuştur. Bu tabloya göre her meslekten bireyin eğitime ilgi alaka duyduklarını ve katıldıklarını söylemek mümkündür.

Tablo 3-7. Katılımcıların Unvanlarına Göre Dağılımı

Değişken	N	%
İşçi	106	59,2%
Öğretim Görevlisi	8	4,5%
Grafiker	7	3,9%
Özel Güvenlik	8	3,9%
Memur	6	3,4%
Araştırma Görevlisi	5	2,8%
Muhasebe	5	2,8%
Yazılım-Öğretmen	5	2,8%
Bilgisayar Programcılığı	4	2,2%
Satış Uzman Yardımcısı	4	1,7%
Mağaza Müdür Yardımcısı	3	1,7%
Mağaza Sorumlu Yardımcısı	3	1,7%
Öğrenci	3	1,7%
Ücretli Öğretmen	3	1,7%
Bilgisayar Programcısı	2	1,1%
Dr. Öğr. Üyesi	2	1,1%
Koordinatör	2	1,1%
Yönetici	2	1,1%
Eczacı	1	0,6%
Yüksek Ekonomist	1	0,6%

Katılımcıların aylık gelirlerine göre dağılımının ele alındığı tablo 3-8'de görüldüğü gibi; katılımcıların aylık gelir düzeylerine göre en fazla katılım %56,4 oranı 0-1000 TL iken en az katılım ise %4,4 oranı ile 5001 TL ve üzeri gelire sahip olanlardır. Katılımcıların gelir düzeyi artarken katılım azalmasına rağmen, yine de geliri yüksek olanların da eğitime katıldığı görülmektedir.

Tablo 3-8. Katılımcıların Aylık Gelirlerine Göre Dağılımı

Değişken	N	%
0-1000	361	56,4
1001-2000	104	16,3
2001-3000	105	16,4
3001-5000	42	6,6
5001 ve üzeri	28	4,4
Toplam	640	100,0

Katılımcıların hedef kariyerlerine göre dağılımının ele alındığı tablo 3-9’da görüldüğü gibi; katılımcıların kariyer hedefleri bakımından en fazla katılım %70,6 oranı ile kendi işini kurmak isteyenlerde iken en az katılım ise %1,9 oranı ile aile yanında çalışmak isteyenlerdir. Diğer gruplar ise %18,3 ile kamu sektöründe olanlar ve %9,2 ile özel sektörde çalışmak isteyenlerdir. Bu sonuç aslında katılımcıların eğitime niye katıldıkları ile ilgili önemli bir veri sunmaktadır. Şöyle ki katılımcıların bu eğitimlere katılmalarının en temel amaçlarından biri kendi işini kurmanın yolunu bulmaktır. Yine bu veri ülkemizdeki girişimcilik faktörünün üretim faktörleri arasında ne kadar önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir. Nitekim katılımcıların %70,6’sının kendi işini kurmayı hedeflemesi azımsanamayacak bir orandır. Özel sektör kariyer hedefi ile ilgili sonuçlar da yine katılımcıların birinin yanında çalışmaktansa kendi işini kurmayı yeğledikleri konusunda bir fikir vermektedir.

Tablo 3-9. Katılımcıların Hedef Kariyerlerine Göre Dağılımı

Kariyer Planı	N	%
Kendi işini kurmak	452	70,6
Kamu sektörü	117	18,3
Özel sektör	59	9,2
Aile yanında	12	1,9
Toplam	640	100,0

Katılımcıların daha önce girişimcilik faaliyetinde bulunma durumunun ele alındığı tablo 3-10’da görüldüğü gibi; katılımcıların %62’si daha önce bir girişimcilik faaliyetinde bulunmamış iken %38’i ise daha önce girişimcilik faaliyetinde bulduklarını ifade etmişlerdir.

Tablo 3-10. Katılımcıların Daha Önce Girişimcilik Faaliyetinde Bulunma Durumu

Değişken	N	%
Evet	243	38,0
Hayır	397	62,0
Toplam	640	100,0

Katılımcıların girişimde buldukları faaliyetin olumlu sonuçlanıp sonuçlanmadığının ele alındığı tablo 3-11’de görüldüğü gibi; Katılımcıların %12,3’ü girişimcilik faaliyetinin olumlu sonuçlandığını belirtirken %16,4’ü ise bu faaliyetin olumlu sonuçlanmadığını ifade etmiştir. 105 kişinin tekrar bir girişimde bulunmak veya girişimcilik becerilerini arttırmak amacıyla bu kursa katılmış olmaları konusu da ayrıca bir araştırmada ele alınılabileceği düşünülmektedir. Girişimcilik faaliyetinde bulunduğunu belirten ve 243 kişiden geriye kalan, 59 kişi ise herhangi bir cevap vermemiştir. Toplam cevapsızların oranı ise %71,3’tür.

Tablo 3-11. Girişimciliğin Olumlu Sonuçlanma Durumu

Değişken	N	%
Evet	79	12,3
Hayır	105	16,4
Cevapsız	456	71,3
Toplam	640	100,0

Katılımcılara daha önce girişimde buldukları faaliyetin olumlu sonuçlanıp sonuçlanmadığını sorduktan sonra, olumlu sonuçlanmayanların sebebini anlamak üzere sorduğumuz açık uçlu soru cevaplarına ilişkin çıkarılan frekansların ele alındığı tablo 3-12’de görüldüğü gibi; başarısızlık faktörlerine bakıldığı zaman çok fazla çeşitlilik vardır. Girişimcilerin başarısızlığını tek faktöre bağlamak neredeyse imkânsızdır. Başarısızlığın birden çok nedeni olabilmektedir. Kursiyerlere en fazla kendilerinin başarısız olmalarına neden olduğunu düşündükleri faktörü yazmaları istenmiştir. Buna rağmen faktörler yine farklılaşmış birden çok nedene bağlanmıştır. Tabloya göre en fazla söylenen neden ülkenin ekonomik gidişatının kötü olmasının girişimcilerin işletmelerini kapatma gerekçesi olarak görmeleri vardır. Bu çalışmanın yapıldığı dönem 2017 ve 2018 yılları olduğundan ülkemizde doların ani yükselmesinden dolayı ekonomik bir daralma yaşanmıştır. Bu nedenden sonra en fazla söylenen nedenler; finansal darboğazlar, ortak ile anlaşamama, yeterince kar elde edememe vs. vardır. Literatürde işyeri kapatmaya ilişkin nedenleri araştıran çalışmalara baktığımız zaman bu sonuçlar, literatürdeki benzer çalışmalar ile

örtüşmektedir. Ülkemizde her 100 işletmeden 90'nın 5 yılı tamamlamadan kapanması istatistiğini de bu veri desteklemektedir.

Tablo 3-12. Girişimciliğin Olumlu Sonuçlanmama Durumu

Kapatma Nedeni	N
Ürünün yeterince pazarı yoktu.	3
Ürünümüze rağbet kalmadı.	3
Fiyatlarımız piyasaya yüksek geldi.	2
Yeterince kar elde edemiyorduk.	8
Eleman bulamadık.	4
Vergiler yüksek geldi.	5
Kira yüksek geldi.	5
Elemanların maaşını çıkaramıyorduk.	5
Dünya piyasasındaki beklenmedik değişimler	3
Finansal darboğazlar yaşadık.	10
Ortağımız ile anlaşamadık.	8
Kredilerimizi ödeyemiyorduk.	3
Yeni bir işe başladığım için bırakmak zorunda kaldım.	2
Üzerimizde aile, eş, dost, akraba baskısı vardı.	3
Ülkenin ekonomik durumunun kötüye gidişi bizi de etkiledi.	22
Kurlardaki istenmeyen değişimlerden etkilendik.	2
Ürünümüzü yeterince tanıtamadık.	1
Yasal sorumluluklarımızı yerine getiremedik.	2
Dağıtım ağlarımız yeterince güçlü değildi.	1
Piyasadaki maliyetler arttı.	8
Çarşı merkezi bulunduğumuz yerden taşındı.	1

Katılımcıların okulda girişimcilik dersi alma durumunun ele alındığı tablo 3-13'de görüldüğü gibi; Katılımcıların %14,8'i daha okuldaki eğitimleri sırasında girişimcilik dersi aldığını ifade ederken %85,2'si ise girişimcilik konusunda bir ders almadığını ifade etmişlerdir. Önceki bölümlerde ülkemiz ile dünya ülkelerini girişimcilik eğitimleri açısından karşılaştırmış, girişimcilik dersinin zorunlu veya en azından seçmeli ders olması gerektiğini belirtmiştik. Tablo 3-13'de görüldüğü

katılımcıların sadece çok küçük bir bölümü girişimcilik dersi almış diğerleri almamıştır. Girişimcilik konusunda demografik faktörler ile girişimcilik niyeti bağının araştırıldığı çalışmalarda girişimcilik dersi almış olmanın girişimcilik niyetini olumlu etkilediği sonuçlarına ulaşan çalışmalara, çalışmanın literatür taraması bölümünde daha önce ayrıntılı bir şekilde değinilmiştir. Nitekim girişimcilik eğilimi ile girişimcilik eğitimi arasında pozitif bir bağ olduğu birçok akademik çalışmada ortaya konulmuştur.

Tablo 3-13. Okuldaki Girişimcilik Dersi Alma Durumu

Değişken	N	%
Evet	95	14,8
Hayır	545	85,2
Toplam	640	100,0

Katılımcıların iş tecrübelerinin bulunup bulunmamasının ele alındığı tablo 3-14’de görüldüğü gibi; katılımcıların iş tecrübelerinin olup olmadığı incelendiğinde katılımcıların %55,5’i bir iş deneyimi olduğunu belirtirken %44,5’i herhangi bir iş tecrübesi olmadığını belirtmişlerdir. Yarıya yakın katılımcının bir iş tecrübesinin olmaması üzerinde durulması gereken bir durumdur. Nitekim herhangi bir iş tecrübesi olmayanların oranı azımsanmayacak kadar yüksektir. Yine aynı şekilde eğitime gelenlerin büyük bir çoğunluğunun iş tecrübesinin bulunması da önemli bir husustur.

Tablo 3-14. İş Tecrübesi Bulunma Durumu

Değişken	N	%
Evet	355	55,5
Hayır	285	44,5
Toplam	640	100,0

3.7.2. Güdüleyici Faktörlere Yönelik Bulgular

Katılımcılara; bu bölümde kendi işlerini kurma konusunda güdüleyici olarak belirlenmiş 16 ifadeden oluşan sorular sorulmuş, cevap olarak da 1= önemsiz, 5= çok önemli olarak nitelendirilerek, her ifade için cevaplarını işaretlemeleri istenmiştir. Bu bölüm katılımcıların tamamına eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden

altı ay ya da bir yıl sonra uygulanan anketlere konulmuştur. Katılımcıların güdüleyici faktör algılarının her üç anket için ortalamalarının ele alındığı tablo 3-15 incelendiğinde ortalamalar bütün ifadelerde üç dönem için de genel olarak yüksektir. Kendi fikirlerini uygulama maddesinde değişimler fazla olmamıştır. Özgür olmak için gerekli parayı kazanma maddesinde kısmı bir artış olmaktadır. Diğer maddelerde ortalama bir düşme söz konusu olmaktadır.

Tablo 3-15. Güdüleyici Faktörlere İlişkin Olarak Ortalama Değerler

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort.	S.Sapma	Ort.	S. Sapma	Ort.	S. Sapma
Özgür olma	640	4,30	1,18	4,25	1,21	4,09	0,97
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	640	4,18	0,97	4,10	1,00	4,02	0,95
Doğru işi bulmanın zorluğu	640	4,10	1,04	4,08	1,09	3,92	1,12
Eski işimden mutsuz olma	640	3,93	1,31	3,63	1,32	3,88	1,22
Adil ücret kazanma	640	4,30	1,03	4,23	1,07	4,12	1,02
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	640	4,24	1,01	4,23	1,05	4,23	0,86
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	640	4,20	1,04	4,25	1,06	4,24	0,92
Bir şirketin patronu olma	640	4,00	1,08	4,00	1,09	3,88	1,14
İnsanları yönetme	640	4,02	1,11	3,96	1,13	3,87	1,05
Zengin olma	640	4,20	1,07	4,13	1,05	4,13	1,00
Bir aile geleneğini sürdürme	640	4,01	1,20	3,92	1,22	3,84	1,17
Yüksek bir sosyal statü kazanma	640	4,22	1,07	4,14	1,10	4,15	0,90
Bana ait bir şey yaratma	640	4,36	1,03	4,33	1,02	4,22	0,90
İnsanlar için iş alanı yaratma	640	4,35	1,07	4,29	1,09	4,34	0,89
Daha fazla serbest zamana sahip olma	640	4,17	1,12	4,14	1,15	3,86	1,28
Hayat kalitemi yükseltme	640	4,37	0,98	4,33	0,98	4,16	0,91

Bu değişimlerin istatistiksel olarak anlamlılığını belirlemek için tekrarlı ölçümler testi yapılmıştır. Önceki ölçüm, orta ölçüm ve son ölçümlerin değerlendirilmesinde post hoc teknikleri kullanılır. Bu teknikler içerisinde gruplar homojen değilse ve α hata payı kontrol altında tutulmak isteniyorsa Scheffe testinin kullanılması daha uygundur. (Kayri, 2009: 54). Scheffe testi ile birlikte aynı kategoride olan diğer testler; LSD (Least Significant Difference), Sidak, Bonferroni, Tukey, Hochberg's GT2 ve Gabriel testidir. Scheffe testi gruplar arasında bir fark

varsa bu farkın nereden kaynaklandığını tespit etmek için kullanılan istatistikî bir test yöntemidir.

Tekrarlı ölçüm testlerinin sonucunun ele alındığı tablo 3-16'de de görüldüğü gibi; katılımcıların güdüleyici faktör algılarının her üç anket ortalamalarına ilişkin olarak “Özgür olma”, “Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma”, “Doğru işi bulmanın zorluğu”, “Adil ücret kazanma”, “İnsanları yönetme”, “Bir aile geleneğini sürdürme”, “Bana ait bir şey yaratma” ve “Daha fazla serbest zamana sahip olma” maddelerinde farklılaşma ($p < 0,05$) olduğundan dolayı istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. p değeri olası hata değerini gösterir ve istatistik çalışmalarında $< 0,05$ olması istatistiki olarak anlamlılığı temsil eder (Kul, 2014: 12). Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1'e göre daha düşüktür. “Eski işimden mutsuz olma” maddesinde ($p < 0,05$) olduğundan dolayı fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 1 ortalaması anket 2'e göre daha yüksektir. “Hayat kalitemi yükseltme” maddesinde ise ($p < 0,05$) olduğundan dolayı fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşüktür. “Kendi fikirlerimi uygulama isteği”, “Özgür olmak için gerekli parayı kazanma”, “Bir şirketin patronu olma”, “Zengin olma”, “Yüksek bir sosyal statü kazanma” ve “İnsanlar için iş alanı yaratma” maddelerinde ise ($p > 0,05$) olduğundan dolayı fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir. Söz konusu maddelerde katılımcıların düşünceleri değişmemiştir. Sonuç olarak eğitim ile birlikte katılımcıların motivatör olarak gördükleri unsurlar değişmekte, ortalamaları azalmakta, başka motivatörlerin etkisinde olmaları gerektiğini anlamakta, zaman geçtikçe de bu fikir oturmaktadır. Kurduğumuz H_1 hipotezi “Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki “Güdüleyici Faktörlere” ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.” Kabul edilmiştir. Çünkü eğitim ile birlikte, işyeri kurma konusunda, katılımcıların güdüleyici faktörlere ilişkin düşünceleri farklılaşmıştır. Girişimcilik eğitimlerinin güdüleyici faktörler üzerinde rolü vardır.

Tablo 3-16. Güdüleyici Maddelere İlişkin Tekrarlı lm Sonuçları

	Faktör	Kareler	sd	Kareler	F	p	Fark
		Toplamı		Ortalaması			
Özgür olma	Gd1	14,241	1,937	7,353	5,925	0,003*	Anket3<Anket1
	Hata	1535,759	1237,519	1,241			
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	Gd2	7,97	2	3,985	4,607	0,01*	Anket3<Anket1
	Hata	1105,364	1278	0,865			
Doğru işi bulmanın zorluğu	Gd3	12,357	2	6,179	5,547	0,004*	Anket3<Anket1
	Hata	1423,643	1278	1,114			
Eski işimden mutsuz olma	Gd4	34,017	2	17,008	11,333	0,000*	Anket1>Anket2
	Hata	1917,983	1278	1,501			
Adil cret kazanma	Gd5	10,747	2	5,373	4,989	0,007*	Anket3<Anket1
	Hata	1376,586	1278	1,077			
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	Gd6	0,076	1,933	0,039	0,042	0,955	
	Hata	1149,257	1235,401	0,93			
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	Gd7	0,741	1,956	0,379	0,381	0,678	
	Hata	1241,259	1250,179	0,993			
Bir Şirketin patronu olma	Gd8	5,859	2	2,93	2,509	0,082	
	Hata	1492,141	1278	1,168			
İnsanları yönetme	Gd9	7,653	1,942	3,94	3,321	0,038*	Anket3<Anket1
	Hata	1472,347	1241,189	1,186			
Zengin olma	Gd10	1,67	1,962	0,851	0,828	0,435	
	Hata	1288,997	1253,462	1,028			
Bir aile geleneğini sürdürme	Gd11	8,795	1,978	4,446	3,403	0,034*	Anket3<Anket1
	Hata	1651,205	1263,888	1,306			
Yüksek bir sosyal statü kazanma	Gd12	2,232	1,894	1,178	1,104	0,329	
	Hata	1291,768	1210,526	1,067			
Bana ait bir Şey yaratma	Gd13	7,213	1,97	3,661	3,873	0,022*	Anket3<Anket1
	Hata	1190,121	1258,897	0,945			
İnsanlar için iş alanı yaratma	Gd14	1,428	1,959	0,729	0,732	0,478	
	Hata	1245,905	1251,487	0,996			
Daha fazla serbest zamana sahip olma	Gd15	37,129	2	18,565	13,702	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	1731,538	1278	1,355			
Hayat kalitemi yükseltme	Gd16	16,559	1,957	8,463	9,695	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	1091,441	1250,346	0,873			Anket3<Anket2

3.7.3. Engelleyici Faktörlere Yönelik Bulgular

Katılımcıların engelleyici faktör algılarının her üç anket için ortalamalarının ele alındığı tablo 3-17 incelendiğinde, değişimler maddelere göre değişiklik göstermektedir. “Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe”, “Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği” ve “Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği” maddelerinde kısmi bir düşme söz konusudur. “Çok fazla risk”, “Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)”, “Gelirin sabit olmaması”, “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu”, “Hukuki danışman eksikliği” ve “Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)” maddelerin göreceli bir artış söz konusudur. Diğer maddelerdeki değişimler belirli bir sistematik içermemektedir.

Tablo 3-17. Engelleyici Faktörlere İlişkin Olarak Ortalama Değerler

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort.	S. Sapma	Ort.	S. Sapma	Ort.	S. Sapma
Çok fazla risk	640	2,84	1,39	3,00	1,39	3,18	1,33
Genel ekonomik durum	640	4,30	0,60	4,28	0,59	4,34	0,64
Girişimcilik deneyimi eksikliği	640	4,14	0,74	4,13	0,71	4,24	0,65
İşe başlayacak para eksikliği	640	4,35	0,90	4,32	0,91	4,63	0,74
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	640	2,82	1,30	2,92	1,30	3,02	1,35
Çalışanlarla yaşanabilecek problemler	640	2,75	1,28	2,91	1,32	2,83	1,39
Başarısızlık korkusu	640	2,61	1,22	2,76	1,26	2,76	1,31
Gelirin sabit olmaması	640	2,59	1,20	2,69	1,20	2,74	1,29
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	640	2,57	1,30	2,66	1,32	2,71	1,38
Bilgi eksikliği	640	4,18	0,85	4,20	0,86	4,13	0,87
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	640	4,15	0,95	4,05	1,02	4,05	0,92
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	640	2,84	1,35	2,97	1,35	2,90	1,29
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe	640	4,31	0,99	4,30	0,99	4,28	0,99
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	640	4,21	1,06	4,17	1,10	4,24	0,94
Gerekli evraklar ve bürokrasi	640	3,08	1,36	3,19	1,35	3,18	1,39
İş ve pazar bilgi eksikliği	640	4,21	0,88	4,23	0,84	4,05	0,95
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	640	4,52	0,78	4,49	0,80	4,42	0,84
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	640	4,56	0,75	4,53	0,78	4,43	0,84
Hukuki danışman eksikliği	640	3,03	1,28	3,07	1,28	3,25	1,22
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	640	3,28	1,17	3,29	1,21	3,41	1,25

Bu değişimlerin istatistiksel olarak anlamlılığını belirlemek için tekrarlı ölçümler testi yapılmıştır. Yapılan analizler ile oluşturulan tablo 3-18'e göre: katılımcıların engelleyici faktör algılarının her üç anket ortalamalarına ilişkin olarak "Çok fazla risk", "Vergi giderleri" ve "Hukuki danışman eksikliği" maddelerinde ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1'e göre daha yüksektir. "Girişimcilik deneyimi eksikliği", "İşe başlayacak para eksikliği" ve "Başarısızlık korkusu" maddelerinde ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha yüksektir. "İş ve pazar bilgi eksikliği" maddesinde yine ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşüktür. "Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği" maddesinde ise ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması Anket 1'e göre daha düşüktür. Diğer maddelerde ise farklılaşma istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir. 12 ifadede $p > 0,05$ çıkmıştır. Tüm bu verilerin sonucu olarak zaman içerisinde katılımcıların işyeri açma konusunda engelleyici olarak gördükleri faktörleri eğitim ile veya sonrasında geçen zaman ile istatistiki olarak bütünsel olarak anlamlandırmak veya kümelemek mümkün değildir. Ancak şu yorumun yapılması mümkündür. Eğitim ile birlikte katılımcıların engelleyici olarak gördükleri faktörler farklılaşmaktadır. Kurduğumuz H_2 hipotezi "Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki "Engelleyici Faktörlere" ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır." Kabul edilmiştir. Çünkü eğitim ile birlikte, işyeri kurma konusunda, katılımcıların engelleyici faktörlere ilişkin düşünceleri farklılaşmıştır. Girişimcilik eğitimlerinin engelleyici faktörler üzerinde rolü vardır. Engelleyici faktörlerde de güdüleyici faktörlere benzer bir durum söz konusudur. Şöyle ki; eğitim güdüleyici faktörleri farklılaştırdığı ve üzerinde rolü olduğu gibi engelleyici faktörleri de farklılaştırmaktadır. Bu rolün anlamlılığını ölçmek için yapılan analizlerde birinde 10 diğerinde 8 ifade istatistikî olarak anlamlı olduğundan yorumlanmış diğerleri yorumlanmamıştır.

Tablo 3-18. Engelleyici Maddelere İlişkin Tekrarlı Ölçüm Sonuçları

	Faktör	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Fark
Çok fazla risk	Engel1	37,154	2	18,577	10,37	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	2289,512	1250,639	1,831			
Genel ekonomik durum	Engel2	1,345	2	0,672	2,049	0,129	
	Hata	419,322	1278	0,328			
Girişimcilik deneyimi eksikliği	Engel3	5,051	2	2,526	5,781	0,003*	Anket3>Anket1
	Hata	558,282	1278	0,437			Anket3>Anket2
İşe başlayacak para eksikliği	Engel4	36,579	1,966	18,602	25,497	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	916,754	1256,509	0,73			Anket3>Anket2
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	Engel5	13,003	1,945	6,686	3,964	0,020*	Anket3>Anket1
	Hata	2096,33	1242,815	1,687			
Çalışanlarla yaşayabilecek problemler	Engel6	8,129	1,973	4,12	2,384	0,093	
	Hata	2179,204	1260,81	1,728			
Başarısızlık korkusu	Engel7	10,126	2	5,063	3,294	0,037*	Anket3>Anket1
	Hata	1964,541	1278	1,537			Anket3>Anket2
Gelirin sabit olmaması	Engel8	7,326	1,979	3,701	2,52	0,081	
	Hata	1857,341	1264,768	1,469			
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	Engel9	6,226	2	3,113	1,873	0,154	
	Hata	2124,441	1278	1,662			
Bilgi eksikliği	Engel10	1,829	2	0,915	1,314	0,269	
	Hata	889,504	1278	0,696			
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	Engel11	4,566	1,978	2,308	2,525	0,081	
	Hata	1155,434	1264,208	0,914			
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	Engel12	5,184	1,972	2,629	1,542	0,215	
	Hata	2148,816	1260,092	1,705			
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememem	Engel13	0,416	2	0,208	0,227	0,797	
	Hata	1167,584	1278	0,914			
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	Engel14	1,316	1,935	0,68	0,641	0,522	
	Hata	1311,351	1236,281	1,061			
Gerekli evraklar ve bürokrasi	Engel15	4,845	2	2,422	1,368	0,255	
	Hata	2262,489	1278	1,77			
İş ve pazar bilgi eksikliği	Engel16	11,562	2	5,781	7,709	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	958,438	1278	0,75			Anket3<Anket2
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	Engel17	3,434	2	1,717	2,914	0,055	
	Hata	753,232	1278	0,589			
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	Engel18	6,017	1,979	3,04	5,135	0,006*	Anket3<Anket1
	Hata	748,65	1264,577	0,592			
Hukuki danışmanlık eksikliği	Engel19	17,329	1,973	8,784	5,757	0,003*	Anket3>Anket1
	Hata	1923,337	1260,597	1,526			
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	Engel20	6,863	2	3,431	2,371	0,094	
	Hata	1849,137	1278	1,447			

3.7.4. Girişimcilik Eğilimine Yönelik Bulgular

Katılımcıların girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının ortalamalarındaki, anket uygulama zamanına göre, değişimleri incelendiğinde; tablo 3-19’da da görüldüğü gibi anket 1’den anket 2’ye bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Anket 2 eğitim hemen biter bitmez yapıldığından, bu artışın nedeni aldıkları girişimcilik eğitimidir denebilir. Literatürdeki birçok çalışma bu sonucu desteklemektedir. Çalışmanın literatüre katkısı bölümünde girişimcilik eğitiminin girişimcilik eğilimini artırdığı çok fazla çalışmaya yer verilmiştir. Girişimcilik eğitimi yenilikçilik alt boyutu hariç diğer dört boyutun da ortalamalarına olumlu yönde katkı sunmuştur. Ortaya çıkan bu katkı, üzerinden altı ay – bir yıl gibi bir zaman geçip anket 3 yapıldığında; anket 3 verilerinde ortalamalar genel olarak tekrar düşüşe geçmiştir.

Tablo 3-19. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyut Bazında Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma
Girişimciliğe Yönelik Heveslilik	640	17,77	3,45	18,12	3,40	16,25	2,41
Girişimciliğe Yönelik Tutum	640	19,16	5,50	19,81	5,25	15,53	3,67
Yenilikçilik	640	10,84	3,57	10,72	3,49	9,29	2,72
Kararlılık	640	12,52	3,09	12,97	3,02	12,22	3,03
İşgören Olmama Eğilimi	640	7,04	2,51	7,08	2,38	5,63	2,04

Bu değişimin istatistiksel olarak anlamlılığını incelemek için tekrarlı ölçümler yapılmıştır. Katılımcıların girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında tablo 3-20’de görüldüğü gibi bütün alt boyutlarda ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre bütün alt boyutlarda da anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2’ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2’de anket 1’e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik eğilimine olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabılır. Kurduğumuz H_3 hipotezi “Katılımcıların “Girişimcilik Eğilimleri” girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.” Kabul

edilmiştir. Çünkü eğitim ile birlikte, katılımcıların girişimcilik eğilimleri farklılaşmıştır. Girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik eğilimleri üzerinde rolü vardır. Katılımcıların girişimcilik eğilimleri eğitim ile artmakta sonra araya zaman girdiğinde ise yeniden ilk baştaki ortalamaların bile altına düşmektedir.

Tablo 3-20. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarına Göre F ve p Değerleri

	Alt Boyut	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Fark
Girişimciliğe	Boyut1	1263,145	1,777	710,741	66,857	0,000*	Anket3<Anket1
Yönelik Heveslilik	Hata	12072,855	1135,65	10,631			Anket3<Anket2
Girişimciliğe	Boyut2	6812,67	1,798	3788,75	147,543	0,000*	Anket3<Anket1
Yönelik Tutum	Hata	29505,33	1149,01	25,679			Anket3<Anket2
Yenilikçilik	Boyut3	950,564	1,856	512,288	47,061	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	12906,77	1185,68	10,886			Anket3<Anket2
Kararlılık	Boyut4	182,014	2	91,007	10,912	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	10658,653	1278	8,34			Anket3<Anket2
İşgören Olmama	Boyut5	867,764	1,9	456,8	81,501	0,000*	Anket3<Anket1
Eğilimi	Hata	6803,57	1213,88	5,605			Anket3<Anket2

3.7.5. Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılığa Yönelik Bulgular

Katılımcıların Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılık ortalamalarındaki değişimi anket uygulama zamanına göre incelediğimizde; tablo 3-21’de görüldüğü gibi anket 1’den anket 2’ye bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Anket 2 eğitim hemen biter bitmez yapıldığından, bu artışın nedeni, girişimcilik eğiliminde olduğu gibi, aldıkları girişimcilik eğitimidir denebilir. Literatürde bu sonuç ile paralel birçok sonuç bulunmaktadır. Çalışmanın literatüre katkısı bölümünde girişimcilik eğitiminin girişimcilik niyetini artırdığını destekleyen çok fazla çalışmaya yer verilmiştir. Girişimcilik eğitimi hem katılımcıların niyetine hem öz yeterliliklerine, hem de girişimciliğe bağlılıklarına ilişkin ortalamalarına olumlu yönde katkı sunmuştur. Ortaya çıkan bu katkı, üzerinden altı ay – bir yıl gibi bir zaman geçip anket 3 yapıldığında; anket 3 verilerinde ortalamalar genel olarak

tekrar düşüŖe gemiŖtir. Bunun nedeni eğitimin etkisini zaman içerisinde yitirmesi olarak nitelendirebiliriz.

Tablo 3-21. GiriŖimcilik Niyeti, GiriŖimci Öz Yeterlilik ve GiriŖimciliđe Bağlılığın Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma
GiriŖimcilik Niyeti	640	22,84	6,46	23,63	6,36	18,72	4,62
GiriŖimci Öz Yeterlilik	640	34,39	8,92	35,27	9,03	27,61	5,51
GiriŖimciliđe Bağlılık	640	29,65	8,02	30,13	7,71	24,63	4,72

Ortaya çıkan deđiŖimlerin istatistiksel olarak anlamlılığını incelemek için tekrarlı ölçümler yapılmıŖtır. Katılımcıların giriŖimcilik niyeti, giriŖimci öz yeterlilik ve giriŖimciliđe bağlılıklarının uygulama zamanına göre karŖılaŖtırılmasında tablo 3-22’de görüldüğü gibi bütün faktörlerde ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluŖan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre bütün faktörlerde de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2’ye göre daha dŖk ıkmıŖtır. Anket 2’de anket1’e göre yüksek ıkmıŖtır. Bu verilere göre giriŖimcilik eğitimlerinin giriŖimcilik niyetine, giriŖimci öz yeterliğine ve giriŖimciliđe bağlılığına olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaŖılabilir. Nitekim giriŖimcilik konusunda yapılan erken dönem araŖtırmalar çoğunlukla giriŖimciliđin dođuŖtan gelen yanlarına vurgu yapmıŖ olsa da günümüzde daha ilk ve ortaöğretimden itibaren baŖlayan ve niversite yıllarında yükseköğretimde desteklenen giriŖimcilik eğitimlerinin, bireylerin giriŖimci olma yönündeki istek, arzu, niyet ve davranıŖlarını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Anket 3’de tekrar ortalamalar dŖmektedir. BaŖka bir ifade ile eğitimin etkisi zaman içerisinde geçmektedir. Bunun için giriŖimci adaylarının, eğitimi aldıktan sonra da takip edilmesi ve ilk bir yıl içerisinde yatırım yapmaları için motivasyonlarının arttırılması gerekir aksi takdirde yatırım yapmamaları durumunda giriŖimciliđe olan bağlılıkları, niyetleri ve öz yeterlilikleri azalmaktadır. Kurduğumuz H_4 , H_5 , ve H_6 hipotezleri “Katılımcıların “GiriŖimcilik Niyetleri”, “GiriŖimci z Yeterlilik” ve “GiriŖimciliđe Bağlılıkları”

girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.” Kabul edilmiştir. Çünkü eğitim ile birlikte, katılımcıların girişimcilik niyet bağlılık ve öz yeterlilikleri farklılaşmıştır. Girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik niyet, öz yeterlilik ve girişimciliğe bağlılık üzerinde rolü vardır. Katılımcıların girişimcilik niyet, öz yeterlilik ve bağlılıkları eğitim ile artmakta sonra araya zaman girdiğinde ise yeniden düşmektedir.

Tablo 3-22. Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılığın F ve p Değerleri

	Faktör	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Fark
Girişimcilik Niyeti	Faktör1	8883,664	1,865	4763,93	129,72	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	43761,003	1191,59	36,725			Anket3<Anket2
Girişimci Yeterlilik	ÖzFaktör2	22519,02	1,764	12763,3	178,082	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	80803,647	1127,42	71,671			Anket3<Anket2
Girişimciliğe Bağlılık	Faktör3	11887,32	1,748	6798,69	123,316	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	61598,014	1117,27	55,132			Anket3<Anket2

3.7.6. Girişimcilik Eğitimi ve KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Değerlendirmeye Yönelik Bulgular

Katılımcıların Girişimcilik eğitimi ortalamalarındaki değişimi anket uygulama zamanına göre incelediğimizde; anket 1’den anket 2’ye bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Anket 2 eğitim hemen biter bitmez yapıldığından, bu artışın nedeni girişimcilik eğitiminin girişimci olma konusunda çok önemli olmadığını düşünen katılımcıların eğitimden sonra bu görüşlerini değiştirmesidir denebilir. Girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimciliğe bağlılık ve girişimci öz yeterlilikte olduğu gibi girişimcilik eğitiminde de ortalamalar anket 3’de tekrar düşmüştür. Bu husus diğer başlıklarda olduğu gibi dikkate alınmalı girişimcilik eğitimi verilenlerin bir yıl boyunca takip edilmesi gerekir aksi takdirde eğitimin faydası zaman içerisinde ortadan kalkacağı düşünülmektedir.

3-23. Girişimcilik Eğitiminin Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma	Ort	S. Sapma
Girişimcilik Eğitimi	640	38,33	6,79	40,23	7,12	32,26	5,41

Ortaya çıkan değişimlerin istatistiksel olarak anlamlılığını incelemek için tekrarlı ölçümler yapılmıştır. Katılımcıların girişimcilik eğitimine bakışlarının uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında tablo 3-24’de görüldüğü gibi ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre girişimcilik eğitimine bakışta anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2’ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2’de anket1’e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik eğitimi algısına olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabilir.

Tablo 3-24. Girişimcilik Eğitiminin F ve p Değerleri

	Faktör	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Fark
Girişimcilik Eğitimi	Faktr1	22130,026	1,902	11636,1	269,036	0,000*	Anket3<Anket1
	Hata	52561,974	1215,28	43,251			Anket3<Anket2

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ni değerlendirmeye ilişkin sorular anket 2’nin içerisine eklenmiş ve sadece bir defa sorulmuştur. Katılımcılara sorulan soruların analizinde (kesinlikle katılmıyorum ve katılmıyorum) ile (katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum) seçeneklerini tercih edenler karşılaştırılarak memnuniyet durumları belirlenmiştir. Tablo 3-25’de görüldüğü gibi ‘‘Eğitimi veren eğitmen konusunda uzman ve bilgili bir kişi idi’’, ‘‘Eğitmenin ders esnasında verdiği örnekler güncel ve yeterli idi’’, ‘‘Eğitmenin ders esnasındaki hitabet becerisi yeterli idi’’, ‘‘Eğitim sonunda bir iş fikri geliştirdim’’ ve ‘‘Eğitmen süreyi verimli kullandı’’ maddelerinde olumlu ve olumsuz düşünceler benzer oranlarda desteklenmiştir. ‘‘KOSGEB uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin süresi yeterlidir’’, ‘‘Dersler Kursiyerlerin anlayabileceği seviyede işlendi’’, ‘‘Eğitimi veren Kurum/Kuruluş alışanları kursiyerlerin karşılaştığı problemleri özlemek için içtenlikle davrandı’’,

“Eğitim kurumu kolay ulaşılabilir bir yerde idi” ve “Sınıf ortamları ders yapmaya uygundu” maddelerinde ise olumsuz düşünen katılımcıların oranı daha fazladır. “Eğitmenin kursiyerlerle iletişim becerisi yeterli idi”, “Dersler her zaman programa uygun olarak yapıldı”, “Eğitim kurumunun fiziki ortamı temiz ve düzenli idi” ve “Eğitim sonunda iş planı yazılması konusunda bilgi sahibi oldum” maddelerinde ise olumlu görüş bildirenlerin oranları daha yüksektir. Burada elde edilen veriler, sonuç ve öneriler başlığında tekrar ele alınacak ve ortaya çıkan sonuçlar bir daha değerlendirilecek buna göre önerilerde bulunulacaktır.

Tablo 3-25. KOSGEB Eğitimlerine İlişkin Değerlendirme

	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
KOSGEB uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin süresi yeterlidir	181	28,3%	158	24,7%	93	14,5%	105	16,4%	103	16,1%
Eğitimi veren eğitmen konusunda uzman ve bilgili bir kişi idi	89	13,9%	153	23,9%	159	24,8%	85	13,3%	154	24,1%
Eğitmenin kursiyerlerle iletişim becerisi yeterli idi	120	18,8%	95	14,8%	153	23,9%	162	25,3%	110	17,2%
Eğitmenin ders esnasında verdiği örnekler güncel ve yeterli idi	115	18,0%	120	18,8%	179	28,0%	76	11,9%	150	23,4%
Dersler Kursiyerlerin anlayabileceği seviyede işlendi	157	24,5%	161	25,2%	82	12,8%	135	21,1%	105	16,4%
Eğitmenin ders esnasındaki hitabet becerisi yeterli idi	128	20,0%	163	25,5%	83	13,0%	123	19,2%	143	22,3%
Dersler her zaman programa uygun olarak yapıldı	85	13,3%	100	15,6%	143	22,3%	156	24,4%	156	24,4%
Eğitimi veren Kurum/Kuruluş çalışanları kursiyerlerin karşılaştığı problemleri çözmek için içtenlikle davrandı	132	20,6%	163	25,5%	129	20,2%	121	18,9%	95	14,8%
Eğitim kurumu kolay ulaşılabilir bir yerde idi	161	25,2%	147	23,0%	114	17,8%	95	14,8%	123	19,2%
Eğitim kurumunun fiziki ortamı temiz ve düzenli idi	85	13,3%	137	21,4%	73	11,4%	148	23,1%	197	30,8%
Sınıf ortamları ders yapmaya uygundu	171	26,7%	122	19,1%	161	25,2%	118	18,4%	68	10,6%
Eğitim sonunda iş planı yazılması konusunda bilgi sahibi oldum.	69	10,8%	175	27,3%	107	16,7%	169	26,4%	120	18,8%
Eğitim sonunda bir iş fikri geliştirdim	147	23,0%	91	14,2%	140	21,9%	119	18,6%	143	22,3%
Eğitmen süreyi verimli kullandı	111	17,3%	138	21,6%	135	21,1%	146	22,8%	110	17,2%

Katılımcıların eğitimlerden memnuniyet düzeylerinin ele alındığı tablo 3-26'yı incelediğimizde; katılımcıların çoğunluğu (%51,6) memnunum ve çok memnunum maddelerini işaretlemiştir. Katılımcıların %22,7'si ise memnun olmadığını ifade etmişlerdir. Bu oran azımsanmayacak kadar yüksektir. Bu memnuniyetsizliğin sebebi için de ayrı bir akademik çalışma yapılması gerektiğini düşünmekteyiz. Hiç memnun değilim seçeneğini hiçbir kursiyer işaretlememiştir.

Tablo 3-26. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinden Memnuniyet Düzeyleri

Değişken	N	%
Memnun değilim	145	22,7
Ne memnun, ne memnun değil	165	25,8
Memnunum	149	23,3
Çok Memnunum	181	28,3
Toplam	640	100,0

KOSGEB uygulamalı girişimcilik eğitimlerinin katılımcıların beklentilerinin karşılama düzeylerinin yer aldığı tablo3-27 incelendiğinde; katılımcıların %36,1'i beklentisini karşıladığını ifade ederken, %32,8'i ise karşılamadığını ifade etmiştir. Katılımcıların %31,1'i ise kısmen karşıladığını ifade etmişlerdir. Beklentiyi karşılamamasının en büyük nedeninin desteği almakta katılımcıların önüne çok fazla prosedürün konulmasının ve KOSGEB ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ile ilgili katılımcıların bildikleri ile anlatılanların, bir anlamda gerçek durumun, örtüşmediğinin bu duruma sebep olduğunu düşünmekteyiz. Kurduğumuz H₁₂ hipotezi "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne katılanlar memnun kalmaktadır ve eğitimler beklentilerini karşılamaktadır." kısmen kabul edilmiştir. Çünkü katılımcıların azımsanmayacak kadar büyük bir kısmı (%22,7) eğitimlerden memnun kalmadığını ve yine azımsanmayacak kadar büyük bir kısmı (%32,8) eğitimin beklentilerini karşılamadığını söylemiştir.

Tablo 3-27. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Beklentileri Karşılama Düzeyi

Değişken	N	%
Hayır	210	32,8
Kısmen	199	31,1
Evet	231	36,1
Toplam	640	100,0

Katılımcıların eğitim öncesi; modüllerden hangisini daha çok merak ettikleri soruna verilen cevaplar incelendiğinde en çok merak edilen modül 1 iken en az merak edilen ise modül 4 olmuştur. Modül 3 merak edenlerin oranı %22,7 iken modül 2 için ise %20,6'dır. modül 1 başlığında; "girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri" başlıkları bulunmaktadır. Eğitim sonrasında ise soru en çok memnun olduğunuz modül hangisidir? şeklinde değiştirilmiştir. En çok memnun olma hususunda yüzdeler modül 2 lehine değişmiştir. Bu durum 3. ankette soru en çok hangi modülün katkısını gördünüz? şeklinde değiştirilmiş ve yine yüzdeler modül 2 lehine devam etmiştir (tablo3-28). Modül 2 iş planı kavramı öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı ve finansal plan) başlıklarından oluşmaktadır. Modül 2'nin içeriğinde aslında işletmecilik literatürüne dair çok önemli konular vardır. Bu önemli konuların sekiz ders saati gibi kısa bir sürede veya dört gün gibi kısa bir sürede aktarılmasının ne kadar zor olacağı aşikârdır. Bu durum eğitimin süresinin yeterliliği konusundaki değerlendirmelerin bir daha gündeme getirilmesi gerektiği görüşünü desteklemektedir.

Tablo 3-28. Eğitim Modüllerinden En Çok; Merak Edilme, Memnun Olma ve Katkısını Gördüklerini Modül Durumu

	Anket 1- Merak Etme		Anket 2- Memnun Olma		Anket 3- Katkısını Gördükleri	
	N	%	N	%	N	%
Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri	198	30,9	170	26,5	175	27,3
Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan)	175	27,3	205	32,03	200	31,2
Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları	140	21,9	130	20,32	137	21,49
Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar	127	19,9	135	21,15	128	20,01

3.7.7. Proje - İş Fikirlerine Yönelik Bulgular

“Eğitimden önce hazırladığınız ve eğitim sonrasında yatırım gerçekleştirmeyi düşündüğünüz bir projeniz var mı?” sorusuna katılımcıların verdikleri cevaplar tablo 3-29’deki gibidir. Katılımcıların %63,6’sı eğitim öncesinde yatırım için bir projesi olduğunu belirtirken %36,4’ü bir proje hazırlığı olmadığını ifade etmişlerdir. Proje fikirlerinin olması ülkemizde girişimciliğin iş fikri bulma noktasında önemli ölçüde geliştiğinin bir göstergesidir. Nitekim her büyük proje, küçük bir iş fikrinin hayata geçirilmesinin sonucudur. İş fikri olmayanlara yeni bir iş fikri kazandırılması eğitimin önemli amaçlarından biridir. Sonraki bölümlerde söz konusu 233 kişinin de iş fikri bulup bulamadıkları yeniden ele alınacaktır. Bu soruya katılımcılar henüz eğitimi almadan cevap verdikleri için iş fikirlerinin desteklenip desteklenmediklerini bilmemekte ve büyük çoğunluğu eğitime katılabilmek için bir iş fikri beyan etmesi gerektiğini düşündüğü için iş fikirlerinin olduğunu beyan ettikleri düşünülmektedir. Nitekim eğitim esnasında birçoğu tekrar iş fikrinin olmadığını eğitim ile birlikte geliştirmek istediğini beyan etmiştir. KOSGEB tarafından düzenlenen eğitimlere kabul aşamasında başvuruların fazlalığı durumunda eleme yapılmaktadır. Eleme esnasında da seçim faktörü olarak iş fikrine sahip olup olmama kullanılmaktadır. Girişimci adaylarının birçoğunun iş fikrinin olmasını beyan etmesinin bir diğer nedeni de budur.

Tablo 3-29. Eğitim Öncesi Yatırım Projesinin Olup Olmaması Durumu

Değişken	N	%
Evet	407	63,6
Hayır	233	36,4
Toplam	640	100,0

İş fikri olanların, iş kurmayı düşündükleri sektör ve iş fikirlerine yönelik dağılım Tablo 3-30’da verilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi en fazla doğalgaz tesisatçılığı ve hindi/tavuk yetiştiriciliği konuları ön plana çıkmaktadır. Bu liste beş ve daha fazla ifade edilen konuları içermektedir. Beş’in altında frekansı olanlara baktığımızda ise diş protez laboratuvarı, çanak anten imalatı, medikal cihaz imalatı, boru imalatı, pet bardak imalatı, tamirci, ıslak mendil imalatı, çivi imalatı, otel açılması, apart otel açılması, mimarlık ofisi, eczane açılması vb. iş fikirleri göze

çarpmaktadır. Herhangi bir projelerinin olup olmadığı sorusu henüz girişimci adayları eğitime katılmadan önce sorulmuştur. KOSGEB kendi iç mevzuatı gereği; tarım, hayvancılık, eğlence sektörü, sağlık ve eğitim sektöründeki işlere destek vermemektedir. Destekten yararlanmak isteyen bu sektörlerle ilgili projesi olan girişimci adaylarının ya projelerini değiştirmeleri gerekir ya da desteğe başvurmadan vazgeçmeleri gerekir.

Tablo 3-30. Proje Konularının Listesi

Proje	N
Doğalgaz tesisat	16
Hindi/tavuk yetiştiriciliği	15
Kültür mantarı	13
Sondajcılık	11
Bayan kuaför	10
Hayvancılık	10
Mağaza	10
Araç kiralama	9
Emlak danışmanlığı	8
Kırtasiye	8
Balıkçı	7
Berber	7
Etüt merkezi	7
Gübre yetiştiriciliği	7
Müşavirlik	7
Plastik doğrama	7
Tohum yetiştiriciliği	7
Boya imalat	6
Çay Ocağı	6
Gelinlik üretimi	6
Kömür Satış	6
Kuru temizleme	6
Manav	6
Priz Üretimi	6
Bahçe çiti üretimi	5
Besi yemi imalatı	5
Kömür çıkarılması	5
Market	5
Matbaa	5
Perdeci	5
Unlu mamuller	5

Projelerinin sektörel dağılımı için bir grafik çıkarılmamıştır. Bunun nedeni katılımcıların anketi cevaplarırken hem bu bölümü birçoğu doldurmamıştır, hem de yapmayı düşündükleri işin hangi sektörün altında yazılması gerektiğini bilmediklerini ifade etmişlerdir. Sektörünü yazanlara bakıldığı zaman en fazla “İmalat Sektörü” arkasından da “Hizmet Sektörü” cevapları verilmiştir.

Katılımcıların projeleri için fonu nerden sağlayacakları sorusuna verdikleri cevaplarda ise; özkaynak ve yabancı kaynak ifadeleri (ikisinden birlikte) 175 defa ifade edilirken sadece yabancı kaynak sekiz ve sadece özkaynak ise 43 kez ifade edilmiştir. Katılımcılardan dokuz’u ise kaynağı olmadığını ifade ederken 160 katılımcı KOSGEB desteği ile fon sağlayacağını ifade etmiştir (tablo3-31). Görüldüğü gibi eğitim öncesinde katılımcılar KOSGEB’i önemli bir fon kaynağı olarak görmektedirler. Bu bölüm için ankette yer alan soru açık uçludur.

Tablo 3-31. Fon Kaynaklarına Göre Dağılım

Fon Kaynağı	N
Özkaynak ve yabancı kaynak	175
KOSGEB	160
Özkaynak	43
Şu an için bir fon kaynağım yok.	9
Yabancı Kaynak	8
Özkaynak ve kredi/destekleme fonu	4
Banka ve sermaye için birikimim var	2
Sermayem ve krediler	2
Kamu bankaları	2
Arsa, nakit	1
KOSGEB- banka	1

Katılımcıların projeleri için eksik fon kaynağı olduğunda nasıl tamamlamayı planladıkları sorusuna birden fazla cevap vermeleri imkânı tanınmıştır. Verilen cevapların ele alındığı tablo 3-32 incelendiğinde katılımcıların %41,6’sı KOSGEB

desteği ile tamamlamayı düşünürken %29,4'ü ise kredi almayı düşünmektedir. Katılımcıların %15,1 aile desteği ile açığı kapatmayı düşünmüştür. En son ise % 13,9'u ise banka kredisi almayı düşünmektedir. Önceki bölümde 160 kişinin KOSGEB'i fon kaynağı olarak görmesi ile eksik kalan fon için 333 kişi tarafından KOSGEB'e başvurmayı düşünüyor olmaları; KOSGEB'in girişimci adayları tarafından ne kadar önemsendiğini, bu kaynağa ne kadar güvenildiğini bir daha göstermektedir.

Tablo 3-32. Eksik Fok Kaynağını Tamamlama Alternatifi

Değişken	N	%
KOSGEB	333	41,6%
Kredi	235	29,4%
Aile	121	15,1%
Banka	111	13,9%

Katılımcılardan proje konusu olmayanların nedenlerinin ele alındığı tablo 3-33 incelendiğinde katılımcıların %32'si yeterli sermayesi ve fon kaynağı olmadığı için proje konusu belirlemediğini ifade ederken %17,9'u herhangi bir iş fikri olmadığı ifade etmişlerdir. %14'ü ekonomik şartların uygun olmadığını düşünmekte ve %12,1'i ise kendine bu konuda güvenmediğini ifade etmişlerdir. %8,2 eğitime ihtiyacı olduğunu düşünmekte ve aynı oranda kişi ise kurmayı düşündüğü iş ile ilgili destek verilip verilmediğini bilmediğini ifade etmiştir. En az ise başvuru prosedürünü bilmeme ifade edilmiştir. Bu bölümde de yine katılımcılara birden fazla cevap verebilecekleri belirtilmiştir. Bu bölümde yer alan hususlar düzenlenirse katılımcıların büyük çoğunluğunun bir yatırımda bulunacağı yadsınamaz bir gerçektir. Bu yüzden fon sağlama konusu, iş fikri bulma konusu, piyasadaki ekonomik durumun düzelmesi gibi başlıkların bir an önce ele alınması ve düzelmeleri için gerekli tedbirlerin alınması gerekir. Nitekim her girişimde bulunmayı düşünüp girişimde bulunamayan girişimci aday potansiyel bir işsizdir. Dört temel üretim faktöründen biri olan girişimciliğin zihni süreçten fiili sürece geçirilebilmesi için en önemli öge sermayedir. Çalışmamızdaki katılımcıların büyük çoğunluğu da bu veriyi desteklemektedir. Girişimciler para olmadan bir fikir bile üretemezken işletme kurlmaları biraz zor gibi gözükmektedir.

Tablo 3-33. Proje Konusu Olmayanların Nedenleri

Neden	N	%
Yeterli sermaye ya da fon kaynağına sahip olmamak	183	32,0%
Herhangi bir iş fikrimin olmaması	102	17,9%
Piyasadaki ekonomik durumun işyeri açmak için uygun olmadığını düşünmem	80	14,0%
Kendime işyeri açma konusunda güvenmemem	69	12,1%
Girişimcilik ile ilgili bir eğitime sahip olmamam	47	8,2%
Kurmayı düşündüğüm iş ile ilgili destek verilip verilmeyeceği ile ilgili bir fikrimin olmaması	47	8,2%
Başvuru prosedürünü bilmiyor olmak	43	7,5%

Katılımcıların projelerini gerçekleştirmeyi düşünme zamanı incelendiğinde %23'ü eğitimden bir ay sonra gerçekleştirmeyi düşündüğünü ifade ederken; %0,05'i eğitimden 24 ay sonra yatırım gerçekleştirmeyi düşünmektedir. Zaman arttıkça kişi sayısı düşmektedir. Ayrıca yine katılımcılardan %20,8'i ise KOSGEB desteği aldıkları zaman projelerini hayat geçirmeyi düşündüklerini ifade etmektedir. Bu oran yine önceki analizlerimizdeki sonuçları doğrular niteliktedir. Girişimci adayları projelerini hayata geçirme konusunda KOSGEB'e çok fazla güvenmektedirler. Daha önceden bir fikrinin olduğunu söylediği halde bu bölümde yatırım yapmayı düşünmüyorum seçeneğini işaretleyenlere, nedeni sorulduğunda herhangi bir gerekçe belirtmemişlerdir.

Tablo 3-34. Yatırımı Gerçekleştirmeyi Düşünme Zamanı

Planlanan Zaman	N	%
Eğitimden sonraki bir ay içerisinde	147	23,0
Eğitimden sonraki altı ay içerisinde	62	9,7
Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde	21	3,3
Eğitimden sonraki 24 ay içerisinde	8	1,3
Eğitimden sonraki 24 ay sonrasında	3	,5
KOSGEB desteği alındığında	133	20,8
Düşünmüyorum	6	,9
Toplam	380	59,4

Birinci anketteki proje fikirlerine ilişkin bölüm tamamlandıktan sonra ikinci anketteki proje fikirlerine yönelik bulgulara geçilmiştir. İkinci ankette bu başlığa ilişkin katılımcılara ilk olarak yine projelerinin olup olmadığı, projeyi eğitim öncesinde mi eğitim sonrasında mı oluşturdukları sorulmuştur. Katılımcıların yatırım projelerinin durumu incelendiğinde katılımcıların %60,16'sı eğitim öncesinde bir proje konusu olduğunu ifade ederken %25,63'ü eğitim sonrası bir proje konusu oluşturduğunu ifade etmiştir. Katılımcıların %14,21'i ise proje konusu olmadığını dile getirmiştir. İş fikri bulma konusunda görüldüğü gibi eğitimin olumlu katkısı vardır. Nitekim eğitim sayesinde 164 kişi %25,63'ü bir iş fikri bulmuştur. Bu azımsanmayacak/azımsanmaması gereken bir orandır. Yine birçoğunun iş fikri eğitim sonrasında değişmiş, desteklenebilen ya da daha fazla kazanç sağlayabileceklerini düşündükleri iş fikrine dönüştürülmüştür. H₇ hipotezimiz “Girişimcilik eğitiminin katılımcıların iş fikri bulmalarına olumlu bir katkısı vardır.” kabul edilmiştir.

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik eğitiminin amaçlarından biri de katılımcılara yeni bir iş fikri nasıl bulacaklarının aktarılması ve bir iş fikri bulmalarını sağlamaktır. Yeni bir iş fikri bulmak ile ilgili geliştirilmiş yöntemlerin en önemlisi Beyin Fırtınası Tekniğidir. Verilen eğitimlerde bu teknik ile birlikte iş fikri bulmak için kullanılan ters beyin fırtınası tekniği, Gordon yaklaşımı, düşünce fikir haritası yöntemi, ihtiyaçlar yaklaşımı, beceri yaklaşımı, sorun çözümü yaklaşımı ve diğer literatürde yer alan teknikler katılımcılara aktarılmaktadır.

Tablo 3-35. Eğitim Sonrası Proje Durumu

Değişken	N	%
Eğitim öncesi vardı	385	60,16
Eğitim sonrası oluşturdum	164	25,63
Hayır	91	14,21
Toplam	640	100,0

Eğitim sonrasında girişimcilerin iş fikri bulma konusunda artık bir zorunluluk yerine, iş fikri bulmayı girişimci olmanın başlangıç noktası olarak görmelerinden, iş fikrine daha fazla önem verdikleri gözlemlenmiştir. “Bir Projeniz Var mı?” sorusuna

verdikleri cevap “Evet” ise, “projenizin konusu nedir?” sorusuna verilen cevaplar Tablo 3-36’da ele alınmıştır. Katılımcıların proje konularına ilişkin listede en çok tekstil ürünlerinin imalatı ve unlu mamul imalatı konuları ön plana çıkmaktadır. Daha sonra sırası ile mobilya üretimi, lokanta, kuaför, market, berber, kasap, terzi, oto yıkama işi en çok söylenen işler arasındadır. Bu liste dört ve daha fazla ifade edilen konuları içermektedir. Dördün altında frekansı olanlara baktığımızda ise diş protez laboratuvarı, çanak anten imalatı, boru imalatı, pet bardak imalatı, ıslak mendil imalatı, çivi imalatı, otel açılması, apart otel açılması, mimarlık ofisi açılması, muhasebe bürosu açılması, hukuki danışmanlık ofisi açılması, elektronik kart tamiri, eczane açılması, katering firması açılması, çocuk oyun parkı, spor ve fitness salonu vb çok fazla sayıda iş fikirleri göze çarpmaktadır. Eğitim öncesinde proje fikirlerini söyleyenlerden, iş fikirlerinin aldıkları eğitim ile KOSGEB’in mevzuatı gereği desteklenmeyeceğini gören katılımcıların bir kısmı iş fikirlerini desteklenen işlerden birini seçerek revize etmesine rağmen bir kısmı desteklenmeyeceğini bilmesine rağmen fikrini değiştirmemektedir. Bu veri katılımcıların bir kısmının eğitime desteğin parasal kısmı için değil, girişimcilik becerilerini arttırmak için katıldıkları fikrini güçlendirmektedir. Burada önemle üzerinde durulması gereken bir diğer konu katılımcıların desteklenen iş fikirlerini geliştirmek isteyip bu desteği alma konusunda gösterdikleri kararlılıktır. Bu kararlılıklarının iyi yorumlanabilmesi durumunda ekonomiye yeni aktörlerin kazandırılabilceği yadsınamaz bir gerçektir. Bunun yanı sıra gerekli önemin ve özenin gösterilmemesi durumunda bu bireylerin girişimci adaylığından uzaklaşıp birer potansiyel işsiz olacağı, ülke ekonomisi için her anlamda yük olacağı da yadsınamaz bir gerçek olduğunu düşünmekteyiz.

Katılımcıların iş fikirlerine baktığımız zaman birçoğu ileri girişimci desteği için uygun değildir. Daha çok geleneksel girişimci desteği için uygun olan bu işlerde destek miktarı bir anlamda yeni program ile arttırılmamış hatta azaltılmıştır. Çünkü geleneksel girişimci desteğinin üst limiti 60.000 TL iken, girişimcilik destek programındaki destek miktarı 150.000 TL idi. İleri girişimci desteği ile eski desteği karşılaştırdığımızda durum olumlu gibi gözükmemektedir. İleri girişimci desteğinde destek miktarı 370.000 TL olmasına rağmen halihazırda KOSGEB’in potansiyeli konumunda olan birçok girişimcinin ileri girişimci desteği için iş fikirleri yoktur.

Tablo 3-36. Eğitim Sonrası Proje Konularının Listesi

Proje	N	Proje	N
Tekstil Ürünlerinin İmalatı	12	Etüt Merkezi	5
Unlu Mamul İmalatı	10	Hindi/Tavuk yetiştiriciliği	5
Mobilya Üretimi	9	Boya imalat	5
Lokanta	8	Gelinlik Üretimi ve Satışı	5
Bayan K. (Güzellik Merkezi)	8	Kömür Satış	5
Doğalgaz tesisatçılığı	8	Kuru temizleme	5
Sihhi Tesisatçı (Elektrik – Su)	8	Ev Dekorasyon	4
Market Açılması	7	Bahçe Çiti Üretimi	4
Berber	7	Kasap	4
Nalburiye	7	Besi Yemi İmalatı	4
Manav	7	Kömür Satış	4
Çay Ocağı - Kafeterya	7	Balcı - Baharatçı	4
Pastane	7	Terzi	4
Tuhafiye - Bijuteri	6	Matbaa	4
Kırtasiye	6	Spor Mağazası	4
Plastik Doğrama	6	Perdeci	4
Emlak Danışmanlığı	6	Proje Danışmanlık	4
Balıkçı	5	Araç Kiralama	4
Kültür Mantarı Yetiştiriciliği	5	Hayvancılık	4
Oto Tamir Bakım Onarım	5	Oto ve Halı Yıkama	4
Cep Telefonu Satışı ve Tamiri	5	Bilgisayar Bakım Onarım	4
Tıbbi Medikal Cihaz Ür.	5	Şarküteri	4

Projelerin sektörel dağılımı için bir grafik yine çıkarılamamıştır. Her ne kadar çalışmamızın ekinde yer alan 2. anket formunda sektör sorusu bulunmasa da, anketlerin büyük çoğunluğu elektronik ortamda yapıldığından, elektronik ankete bu soru da konu bütünlüğü açısından eklenmiştir. Katılımcıların sektör belirtmemesinin nedeni, yine ilk anketteki gibi katılımcıların anketi cevaplarırken bu bölümü birçoğunun doldurmamış olması ve yapmayı düşündükleri işin hangi sektörün altında yazılması gerektiğini bilmediklerini ifade etmeleridir. Sektörünü yazanlara bakıldığı zaman en fazla “İmalat Sektörü” arkasından da “Hizmet Sektörü” cevapları verilmiştir. İkinci ankette imalat ve hizmet sektörünün yanında eğitimin bir kazanımı olarak sektör isimlerine de katılımcılar aşına olmaya başladıklarından sağlık, gıda, perakende, madencilik vb. cevaplar da gelmeye başlamıştır.

Katılımcılara iş fikri (proje) dışında, 2. ankette bir de “eğitim sonrasında yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?” diye bir soru yöneltilmiştir. Yatırım yapma sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde; katılımcıların %59,2’si bir yatırım planı olduğunu belirtirken %40,8’i ise bu soruya hayır cevabını vermiştir. %59,2 gibi bir oranın yatırım yapmayı düşünüyor olması çok önemlidir. Nitekim bu oran bütün içerisinde ciddi bir orandır. Araştırmamızın incelediği önemli konulardan biri de bu sorunun cevabı ve fiili olarak yatırım yapanların sayısı arasındaki farkın çok yüksek olmasını araştırmaktadır. Zihinsel olarak yatırım yapmayı düşünen bu kadar girişimci adayı fiili olarak neden yatırım yapmamaktadır? Zihni süreçten fiziki olarak yatırıma geçişte bu oran azalıyor ise niye azalmaktadır? konusu araştırılmaktadır. Bunun yanında girişimcilere eğitim verilmesine rağmen %40,8’inin yatırım planının olmaması da araştırılması gereken önemli bir konudur.

Tablo 3-37. Yatırım Yapma Planı

Değişken	N	%
Evet	379	59,2
Hayır	261	40,8
Toplam	640	100,0

Katılımcıların yatırımı ne zaman gerçekleştirmeyi düşündüğüne yönelik soruya verilen cevaplarla düzenlenen Tablo: 3-38 incelendiğinde; çalışmamızın tamamlanacağı 1 yıl içerisinde 136 kişi yani %21,2 yatırım yapacağını söylemiştir. Bu rakama KOSGEB desteği verildiğinde yatırım yapacağım diyenleri eklediğimizde sayı 188’e oran ise %29,3’e çıkmaktadır. Bunun dışında katılımcılar en çok 57 kişi (%17,2) eğitimden sonraki 12 ay içerisinde yatırım gerçekleştirmeyi düşünmektedirler. Yatırım planı olanların %15,7’si ise KOSGEB desteğini beklemektedirler. Yine proje fikri olanların %14,2’si ise yatırım düşünmediğini ifade etmektedir. H₈ hipotezimiz “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne katılanların “Yatırım Kararı” zaman içerisinde farklılaşmaktadır ve katılımcılar 12 ay içerisinde yatırım yapmayı düşünmektedir.” Kısmen kabul edilmiştir. Çünkü katılımcıların sadece bir bölümü %29,3’ü kısa süre içerisinde yatırım yapmayı düşünmektedir. %29,3’lük oranın %5’in bile altına düşmesinin nedeni araştırılıp cevabı verilebilirse hem girişimcilik eğitimi amacına ulaşmış olur, hem ülkede girişim ve girişimci sayısı artar, hem de işsizlik azalmış istihdam artmış olur.

Tablo 3-38. Yatırım Planının Zamanlaması

	N	%
Eğitimden sonraki bir ay içerisinde	50	15,1%
Eğitimden sonraki altı ay içerisinde	29	8,8%
Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde	57	17,2%
Eğitimden sonraki 24 ay içerisinde	48	14,5%
Eğitimden sonraki 24 ay sonrasında	48	14,5%
KOSGEB desteği alındığında	52	15,7%
Düşünmüyorum	47	14,2%
Toplam	331	100,0%

Katılımcılardan yatırımı planı olmayanların nedenlerinin ele alındığı tablo 3-39 incelendiğinde; en fazla %17,8 ile işyeri açmak için ekonomik koşulların uygun olmaması ve girişimcilik desteği için yapılan projenin desteklenen sektörler arasında olmaması gerekçeleri sunulurken, en az ise %7,8 oranı ile işyeri açmak için cesaretimin olmaması gerekçesi ifade edilmiştir. Diğerleri çoktan aza doğru sıralandığında; işyeri açmak için verilen destek miktarının az olması, ağır yaptırım veya prosedürlerin olması, işyeri açmak için yeterli bilgiye sahip olmama ve halihazırda bir iş fikrinin olmaması gerekçe olarak sunulmuştur. Bu gerekçeler içerisinde iş fikri bulamadığı için ve işyeri açmak için gerekli bilgiye sahip olmamak başlıkları üzerinde durulması gerekir. Nitekim eğitimdeki iki amaçtan biri katılımcılara iş fikri buldurmak diğeri işyeri açılışı ile ilgili süreçleri aktarmaktır. Bu hususları öne sürüp yatırım yapmayı düşünmeyenlerin olması eğitimler de bu iki başlığın yeniden gözden geçirilmesi gerektiği sonucunu oluşturmaktadır.

Tablo 3-39. Yatırım Planı Olmayanların Gerekçeleri

	N	%
Halihazırda bir iş fikrimin olmaması	31	10,0
İşyeri açmak için cesaretimin olmaması	24	7,8
İşyeri açmak için ekonomik koşulların uygun olmaması	55	17,8
İşyeri açmak için verilen destek miktarının az olması	50	16,2
Girişimcilik desteği için yapılan projenin desteklenen sektörler arasında olmaması	55	17,8
İşyeri açmak için yeterli bilgiye sahip değilim	45	14,6
Ağır yaptırım veya prosedürlerin olması	49	15,9

3.7.8. Katılımcıların İş Kurup Kurmamalarına Yönelik Bulgular

Katılımcıların KOSGEB desteği alma durumları incelendiğinde katılımcıların %5,2'si destek alırken %94,8'i destek almamıştır (tablo 3-40). İşyeri kurup da destek almayan veya desteğe başvurmayanların sayısı ise sekiz'dir. Bu katılımcılara desteğe başvurmamalarının nedeni sorulduğunda birçoğu prosedürlerin ağır olmasından kaynaklı gerek olmadığını bir kısmı da açtığı işin KOSGEB tarafından desteklenmediğini beyan etmiştir. Toplam 41 kişi işyeri açmış 599 kişi ise işyeri açmamış diğer bir ifade ile yatırım yapmamıştır. Demografik değişkenler bölümünde kendi işini kurmak isteyenleri sayısı 452, ilk ankette bir projesi olanların sayısı 407, ikinci ankette yatırım yapmayı planlayanların sayısı 379 kişidir. Bir yıl içerisinde yatırım yapmayı düşünüyorum diyenlerin sayısı ise 188 kişidir. Tüm bu rakamlara rağmen sadece 41 kişinin işyeri açmış olması yatırım kararının eğitimden, girişimcilik eğiliminden, girişimcilik niyetinden, girişimci öz yeterliliğinden ve girişimciliğe bağlılıktan başka faktörlerin etkisinin altında olduğunu göstermektedir. Nitekim eğitim tüm bu faktörleri arttırmasına rağmen tek başına yeterli olmadığı için sadece 41 kişinin yatırım yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3-40. Destek Alma Durumu

Değişken	N	%
Evet	33	5,2
Hayır	607	94,8
Toplam	640	100

Katılımcıların KOSGEB desteği alma zamanları incelendiğinde %30,3'ü eğitimden 12 ay sonra almıştır. %27,3'ü ise eğitimden üç ay içerisinde aldığını beyan etmiştir. %21,2'lik kısımlar ise eğitimden altı ve dokuz ay sonra destek aldığını ifade etmiştir. bir yıl içerisinde veya KOSGEB'ten destek aldığı anda yatırım yapmak isteyen oran %59,2 iken sadece %6,4 gibi küçük bir oranın işyeri açmış veya destekten yararlanmış olması araştırmamızın önemini arttırmaktadır. H₉ hipotezimiz "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi"ne katılanlar bir yıl içerisinde işyeri açmaktadır."

Ret edilmiştir. Çünkü eğitime katılanların büyük çoğunluğu değil sadece küçük bir bölümü (33kişi) destek almış, toplamda ise 41 kişi işyeri açmıştır. Geriye kalanların ise bir girişimcilik faaliyeti yoktur.

Tablo 3-41. Destek Alma Zamanı

Destek Alma Zamanı	N	%Genel	% Destek Alan
Eğitimden sonraki üç ay içerisinde	9	1,4	27,3
Eğitimden sonraki altı ay içerisinde	7	1,1	21,2
Eğitimden sonraki dokuz ay içerisinde	7	1,1	21,2
Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde	10	1,6	30,3
Toplam	33	5,2	100
Destek almayan veya cevapsız	607	94,8	
	640	100	

Katılımcıların destek aldıkları sektörlerin NACE kodlarına baktığımız zaman önümüze ilgi çekici bir tablo çıkmaktadır. Çünkü sektörlerin imalat ve hizmet sektörü arasındaki dağılımına baktığımızda hizmet sektörünün ağırlıkta olduğu görülmektedir. Oysa KOSGEB'in 01.01.2019 tarihinden sonra hizmet sektöründen ziyade imalat sektörüne daha çok destek verme ve üzerinde durma eğilimi olduğu görülmektedir. Yığılma %15, 15 ile en fazla unlu mamul imalatındadır. Unlu mamul imalatının içerisinde sadece fırınların değil pastanelerinde bu kapsamda değerlendirilmesi, yığılmanın önemli bir nedenidir. Bir diğer en fazla destek alan iş bayan ve erkek kuaförleridir. Bunların yanında lokantacılık, araba bakım ve onarımı, eczacılık, mimarlık, ayakkabı imalatçılığı vb başka işlerde örneklerimiz içerisinde desteklenen başka işler arasındadır. 3500 kadar farklı iş kolu ve 640 örneklerimiz olmasına rağmen sadece 19 farklı işin ve 33 kişinin destekten yararlanmış olması araştırmanın önemini bir kez daha ortaya koymaktadır. Yine aynı şekilde çalışmamızın tamamlanacağı bir yıl içerisinde 136 kişi yani %21,2 yatırım yapacağını söylemesine, bu rakama KOSGEB desteği verildiğinde yatırım yapacağım diyenleri eklediğimizde sayı 188'e oran ise %29,3'e çıkmasına rağmen

sadece toplam 41 kişinin %6,4 kişiye düşmesi incelenmeye değer görülmüş ve sebepleri araştırılmıştır.

Tablo 3-42. Destek Alanların, Destek Aldıkları İşlere İlişkin NACE Kodları

NACE Kodu	Faaliyetin Adı	N	% Destek Alan
10.71.01 ve 02	Unlu mamul imalatı	5	15,15
96.02.01 ve 02	Kuaförlük ve diğer güzellik sal. faal.	4	12,12
31.01.01 ve 03	Mobilya imalatı	3	9,09
47.11.01, 02 ve 05	Perakende ticaret	3	9,09
45.20.01 ve 02	Araba Tamiri	3	9,09
10.85.01	Hazır yemek imalatı	2	6,06
96.01.04	Kuru temizleme hizmeti	1	3,03
95.29.04	Çilingirlik ve anahtar çoğ. hizmetleri	1	3,03
13.92.01	Yatak örtüsü vb ürün imalatı	1	3,03
47.71.04	Elbise satışı	1	3,03
10.11.01	Etin İşlenmesi	1	3,03
43.21.01	Bina elektrik tesisatçılığı	1	3,03
47.21.01	Taze sebze ve meyve ticareti	1	3,03
45.20.03	Araba yağlama, yıkama, cilalama vb.	1	3,03
15.20.15	Ayakkabı İmalatı	1	3,03
46.47.03	Aydınlatma ekipman toptan ticareti	1	3,03
18.20.03	Yazılımların çoğaltılması hizmetleri	1	3,03
71.11.01	Mimarlık faaliyetleri	1	3,03
21.10.01	Temel eczacılık ürünleri imalatı	1	3,03
TOPLAM		33	100

Katılımcıların KOSGEB desteği alırken danışmanlık hizmeti alma durumu incelendiğinde, destek alanların yarısından fazlası danışmanlık hizmeti aldığını ifade etmiştir. Bu oranda yine eğitimin içeriğinde iş planının yazılması konusunda anlatılanların yeterli olmadığı bundan dolayı işyeri açanların iş planı yazdırmak için dışarıdan destek almak durumunda kaldıklarını göstermektedir. Oysaki eğitimin içeriğindeki başlıklardan en önemlisi daha önce de belirtildiği gibi iş planı yazılmasında dikkat edilecek hususların aktarılmasıdır. 01.01.2019 tarihinden sonra iş planı yerine “İş Modeli Formu” artık istenmektedir. Adı değişmiş olsa da belge hem içerik olarak hem de format olarak iş planı ile aynıdır.

Tablo 3-43. Danışmanlık Hizmeti Alma Durumu

	N	%	% Cevap
Evet	17	2,7	51,5
Hayır	16	2,5	48,5
Toplam	33	5,2	100
Cevapsız	607	94,8	
G. Toplam	640	100	

Katılımcıların iş planına uygun çalışma durumları incelendiğinde katılımcıların %54,5'i çalışma planına uymadığını belirtmiştir. Eğitimlerde iş planı bir zorunluluk değil bir gereklilik olarak aktarılmakta ve anlatılmaktadır. Ancak katılımcılar iş planını sadece KOSGEB'e sunulması gereken bir belge olarak görmekte ve iş planına pek uyumlu çalışmamaktadırlar.

Tablo 3-44. İş Planına Uygun Çalışma

	N	%	% Cevap verenler
Evet	15	2,3	45,5
Hayır	18	2,8	54,5
Toplam	33	5,2	100
Cevapsız	607	94,8	
	640	100	

Katılımcıların aldıkları desteğin tamamını kullanma durumları incelendiğinde katılımcıların %69,7'i desteğin tamamını kullandığını belirtmiştir.

Tablo 3-45. Desteğin Tamamını Kullanma Durumu

	N	%	% Cevap verenler
Evet	23	3,6	69,7
Hayır	10	1,6	30,3
Toplam	33	5,2	100
Cevapsız	607	94,8	
G. Toplam	640	100	

Destek daha önce de belirtildiği gibi dört bölümden oluşmaktadır. Bunların ilk üç bölümü karşılıksız hibe şeklindedir. Birinci bölüm 2.000 TL'lik kısımdır ki belge aranmaksızın isteyen herkese verilmektedir. İkinci kısım 18.000 TL'lik kısımdır.

Makine, teçhizat, donanım ve yazılım için verilmektedir. Bulduğunuz bölge ve özel durumunuza göre oranları değişmektedir. Üçüncü bölüm 30.000 TL'lik kısımdır. Bu tutar kira ve işçi maaşını karşılamak için verilmektedir. Dördüncü ve son bölüm 100.000 TL'lik geri ödemeli destektir. Desteğin tamamını kullanmayanlara veya kullanamayanlara neden kullanmadıklarını sorduğumuzda ihtiyaç duydukları malzemelerin destek üst limitinin altında olduğunu, işçi çalıştırmadıklarını, kira kontratı yaparlarsa stopaj yapmak zorunda kalacaklarını bunun için kira desteği istemediklerini, fatura ve belge bulmakta güçlük çektiklerini, destek kalemlerinin kısıtlı olması vb. nedenleri beyan etmişlerdir. Geri ödemeli desteği destek alan 33 kişinin tamamına sorduğumuzda; bu desteği hepsi kullanmak istediği halde kullanamadıklarını beyan etmişlerdir. Nedeni sorulduğunda en başta prosedürlerin ağır olmasını, sonrasında ise yaptıkları işin bu desteğe uygun olmadığını, fatura bulamadıklarını vs. beyan etmişlerdir. Oysaki 30 ay geri ödemesiz sonrasında 3 ayda bir, bir taksit şeklinde ödenecek 0 faizli 100.000 TL bütün işletmeler için önemli bir fon kaynağı niteliğindedir.

3.7.9. İşyeri Kurmalarında Motive Eden Unsurlara Yönelik Bulgular

Destek alan katılımcılara 3. Ankette “KOSGEB desteği almalarında ve yatırım yapmalarında neyin kendilerini motive ettiği” sorulmuştur. Bu soruda, katılımcılara birden fazla cevabı işaretleme hakkı tanınmış, verecekleri cevap, seçenekler içerisinde yoksa “diğer” kısmına yazabilecekleri belirtilmiştir. Motive eden unsurlar sorusuna verdikleri cevapların dağılımları incelendiğinde şu sonuçlar ortaya çıkmıştır. En fazla %15,2 oranıyla eğitmenin özgüven verici tavrı tercih edilirken en düşük oran ise %10,6 ile eğitim ile birlikte yeni iş fikri bulmam, KOSGEB'in verdiği destek ve yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili gerekli tecrübeye sahip olmam maddeleri olmuştur. Diğer maddeler olan; yeterli fon desteğine sahip olmam, eğitim öncesinde bir iş fikrimin olması ve bununla ilgili gerekli araştırmaları yapmış olmam, arkadaşların veya ailemin olumlu yaklaşımı ve işyerini açmadan önce yapmış olduğum analizlerin olumlu sonuçlar vermesi seçenekleri de yukarıda belirtilen oranlarda işaretlenmiş, işaretlenmemiştir. Diğer bölümüne katılımcıların büyük bir çoğunluğu yeni bir madde ekleme ihtiyacı duymamıştır. Yeni bir madde

ekleyenler ise çocukluk hayalim olması, tecrübelerimin sonucunu alacak olmam, toplumca çok fazla ihtiyaç duyulan ve bir sorun olan bir buluşa imza atmış olmak, eğitimimin karşılığı olan işi yapacak olmak şeklinde sadece birkaç fikir beyan etmişlerdir. Motive edici unsurların dağılımını derinlemesine incelediğimizde; en fazla seçilen cevap olan “eğitmenin özgüven verici tavrı” cevabı çalışmamız için çok önemli bir veridir. KOSGEB vereceği eğitimlerde saha tecrübesi olan, akademik geçmişi olan, belirli bir seviyenin üzerinde olan eğitmenleri eğitim için seçmesi durumunda; eğitim sonunda yatırım yapanların sayısının artacağı çalışmanın önemli bir sonucudur. Bununla birlikte “KOSGEB’in verdiği destek” cevabının da en az olarak seçilmiş olması KOSGEB destek verdiği için işyeri açtıkları tezini zayıflatmaktadır. Nitekim işyeri açanlarla yüz yüze yapılan görüşmelerde birçoğu “Biz zaten işyeri açacaktık, KOSGEB desteğine de başvurduk yoksa biz KOSGEB desteğinden yararlanmak için işyeri açmadık” şeklinde görüşlerini beyan etmişlerdir. Derinlemesine incelenmesi gereken bir diğer cevap ise katılımcıların %14,4’ünün işaretlediği “yeterli fon kaynağına sahip olmam” seçeneğidir. KOSGEB desteklerinde işyeri açma konusunda; öncelikle girişimcinin işi tam olarak kurması gerektiği ve sonrasında belgeler ile desteğe başvuru yapılabileceğinden girişimci adayının elinde fon olması çok önemli bir motivatördür.

Tablo 3-46. İş Kurmalarında Motive Edici Unsurlar

	N	%
Eğitim ile birlikte yeni bir iş fikri bulmam	14	10,6%
KOSGEB'in verdiği destek	14	10,6%
Eğitmenin özgüven verici tavrı	20	15,2%
Arkadaşlarım veya ailemin olumlu yaklaşımı	17	12,9%
Yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili gerekli tecrübeye sahip olmak	14	10,6%
İşyerini açmadan önce yapmış olduğum analizlerin olumlu sonuçlar vermesi	16	12,1%
Yeterli fon kaynağına sahip olmam	19	14,4%
Eğitim öncesinde bir iş fikrimin olması ve bununla ilgili gerekli araştırmaları yapmış olmam	18	13,6%

3.7.10. İşyeri Kurmalarında Engelleyici Unsurlara Yönelik Bulgular

Destek alan katılımcılar dışındaki diğer katılımcılara “neden KOSGEB desteği almadıkları veya yatırım yapmadıkları” sorusu sorulmuştur. Bu soruya da motive edici unsurlar cevabındaki gibi birden çok seçeneği işaretleyebilmeleri ve verecekleri cevap, seçenekler içerisinde yoksa “diğer” bölümüne yazabilmeleri olanağı sunulmuştur. Tüm katılımcılar içerisinde desteğe başvuru yapanların oranı %5,2, yatırım yapanların oranının da %6,4 olduğu düşünüldüğünde bu soruya verilen cevapların önemi bir kez daha artmaktadır. Bu soruyu önemli kılan bir diğer husus, eğitim bittiğinde yapılan ankette, bir yıl içerisinde yatırım yapmayı düşünenlerin oranı %29,3 iken bu oran neden bu kadar fazla düşmüştür? sorusudur. Daha açık bir ifade ile 188 kişi iş kurmayı düşünürken neden sadece 41 kişi iş kurmuştur? “Hangi faktörlerin etkisinde kalarak işyeri açmaktan, yatırım yapmaktan vazgeçmişlerdir?” sorusunun cevabı hem çalışmamız için hem KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin değerlendirilmesi hem de buna benzer birçok husus için çok önemli bir veri niteliğindedir. Neden yatırım yapmadıkları sorusuna verdikleri cevapların dağılımlarının ele alındığı tablo 3-47 incelendiğinde; en fazla %9,4 oranıyla ağır yaptırımlar ve prosedürlerin olması en düşük oran ise %7,7 ile prosedürlerin KOSGEB kaynaklı olarak ağır işlemesi maddesi olmuştur. Diğer maddeler oranları birbirlerine yakın olmuştur.

Tablo 3-47. Yatırım Yapmama Nedenleri

	N	%
Eğitime katılım veya destek kriterini sağlamamış olmak	285	8,4%
İşyeri açma niyetim yoktu	286	8,4%
İşyeri açmaya cesaret edemedim	285	8,4%
İşyeri açmak için doğru zaman değildi	286	8,4%
İşyeri açmak için iyi bir yer bulamadım	268	7,9%
İşyeri açmak için yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadığımı anladım	301	8,8%
Arkadaşlarım veya ailem engel oldu	272	8,0%
İşyeri açmak için KOSGEB desteği yetersiz geldi	275	8,1%
Destek için gerekli başvuru tarihini kaçırmış olmak	293	8,6%
Yapılan projenin desteklenen sektörler arasında olmaması	275	8,1%
Prosedürlerin KOSGEB kaynaklı olarak ağır işlemesi	261	7,7%
Ağır yaptırımlar ve prosedürlerin olması	321	9,4%

Anket sorularına verilen cevapların dağılımı ve yüz yüze yapılan görüşmelerde verilen cevaplardan hareketle “bir ümit ile belki KOSGEB’den destek alarak işyeri açmak amacıyla girişimci adaylarının katıldıkları bu eğitim katılımcıların beklentilerini karşılamamıştır. Süreç dışarıdan görüldüğü gibi olmaması, işyerini açtıktan sonra desteğe başvurma ve bunun gibi prosedürler katılımcılara çok ağır ve yıldıracı gelmiştir. Yatırım yapmamalarının ya da işyeri açmamaların tek nedeni bu değildir. Bununla birlikte; işyeri açmaya girişimci adaylarının cesaret edememesi, işyeri açmak için doğru yer bulamamaları, KOSGEB desteğinin yetersiz olması gibi nedenler de sayılabilecek nedenler arasındadır. Tüm bu hususlara ilişkin nihai değerlendirme yapıldığında iş fikri bulmak ve yatırım yapmayı düşünmek, girişimcilik için önemlidir. Ancak girişimde bulunmak girişimcilikten ayrı düşünülmesi gerekir. Girişimcinin bir iş fikri bulması ya da zihinsel olarak yatırım yapmayı düşünüyor olması iş kuracağı anlamına gelmez. İş kurmak ve destekten yararlanmak sadece eğitim ile mümkün olacak bir şey değildir. Çünkü yatırımcı işi kurma kararını vermesi esnasında bir çok hem motivatör hem de engelleyici unsurun etkisi altındadır. Bunlardan hangisi ağır basarsa ona göre ortaya bir sonuç çıkmaktadır. Nitekim çalışmamızda engelleyici veya diğer bir ifade ile demotivatörler ağır bastığından girişimci adayları ilk başlarda yatırım yapmayı düşünseler de daha sonra bu faktörlerin etkisi ile vazgeçmişlerdir. İşyeri kurmalarında engelleyici olarak gördükleri faktörlere ilişkin bizim sunduğumuz seçenekler dışında girişimci adaylarının fikirlerini beyan edebilmeleri için diğer seçeneği konmasına rağmen hiç kimse buraya bir şey yazma ihtiyacı duymamıştır. Bunun nedeni seçeneklerin yeterli görülmesi olduğu düşünülmektedir.

3.7.11. Diğer Analiz ve Bulgular

Destek alan ve almayanların güdüleyici faktörlerdeki dağılımlarının karşılaştırılmasında eşleştirilmiş t-test uygulanmıştır. Sonuçlara göre $p < 0,05$ olan “Özgür olma”, “Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma”, “Bir şirketin patronu olma”, “Bana ait bir şey yaratma” ve “İnsanlar için iş alanı yaratma” maddelerde oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Bu maddelerde de destek alanların ortalamaları daha yüksektir. “Doğru işi bulmanın zorluğu”, “Eski işimden mutsuz olma”, “Adil ücret kazanma”, “Kendi fikirlerimi uygulama isteği”,

“Özgür olmak için gerekli parayı kazanma”, “İnsanları yönetme”, “Zengin olma”, “Bir aile geleneğini sürdürme”, “Yüksek bir sosyal statü kazanma”, “Daha fazla serbest zamana sahip olma” ve “Hayat kalitemi yükseltme” maddelerinde ise $p>0,05$ olduğundan dolayı farklılaşma istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir.

Tablo 3-48. Destek Alan ve Almayanlar İçin Güdüleyici Faktörlere İlişkin t- testi

Destek alma		N	Ort.	S.	t	p
				Sapma		
Özgür olma	Evet	33	4,58	0,61	2,516	0,015*
	Hayır	607	4,28	1,21		
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	Evet	33	4,55	0,56	2,232	0,026*
	Hayır	607	4,16	0,99		
Doğru işi bulmanın zorluğu	Evet	33	4,18	0,88	0,464	0,643
	Hayır	607	4,10	1,05		
Eski işimden mutsuz olma	Evet	33	3,76	1,20	-0,782	0,434
	Hayır	607	3,94	1,31		
Adil ücret kazanma	Evet	33	4,48	0,57	1,052	0,293
	Hayır	607	4,29	1,05		
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	Evet	33	4,48	0,57	1,436	0,151
	Hayır	607	4,23	1,03		
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	Evet	33	4,55	0,56	1,941	0,053
	Hayır	607	4,19	1,05		
Bir şirketin patronu olma	Evet	33	4,42	0,83	2,358	0,019*
	Hayır	607	3,97	1,08		
İnsanları yönetme	Evet	33	4,21	1,02	1,024	0,306
	Hayır	607	4,01	1,11		
Zengin olma	Evet	33	4,30	0,81	0,592	0,554
	Hayır	607	4,19	1,08		
Bir aile geleneğini sürdürme	Evet	33	4,12	1,05	0,548	0,584
	Hayır	607	4,00	1,21		
Yüksek bir sosyal statü kazanma	Evet	33	4,42	0,71	1,124	0,261
	Hayır	607	4,21	1,09		
Bana ait bir şey yaratma	Evet	33	4,67	0,48	3,464	0,001*
	Hayır	607	4,34	1,05		
İnsanlar için iş alanı yaratma	Evet	33	4,58	0,56	2,189	0,034*
	Hayır	607	4,34	1,09		
Daha fazla serbest zamana sahip olma	Evet	33	4,39	0,66	1,92	0,061
	Hayır	607	4,16	1,14		
Hayat kalitemi yükseltme	Evet	33	4,55	0,51	1,904	0,063
	Hayır	607	4,36	1,00		

Destek alan ve almayanların engel olarak gördükleri faktörlere ilişkin dağılımları Tablo: 5-50'de gösterilmiştir. Faktörlerin karşılaştırılmasında eşleştirilmiş t-test uygulanmıştır. Sonuçlara göre $p < 0,05$ olan “Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)”, “Çalışanlarla yaşanabilecek problemler”, “Başarısızlık korkusu”, “Gelirin sabit olmaması” ve “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu” maddelerinde oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Destek almayanların ortalamaları daha yüksektir. Bu sonuçlara göre katılımcıların işyeri açmamalarının nedenlerinden bir kaçı daha ortaya çıkmıştır. Yani “Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)”, “Çalışanlarla yaşanabilecek problemler”, “Başarısızlık korkusu”, “Gelirin sabit olmaması” ve “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu” da katılımcıları kısmen de olsa yatırım yapmaktan vazgeçirmektedir. “Çok fazla risk”, “Genel ekonomik durum”, “Girişimcilik deneyimi eksikliği”, “İşe başlayacak para eksikliği”, “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu”, “Bilgi eksikliği”, “Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği”, “Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe”, “Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe”, “Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği”, “Gerekli evraklar ve bürokrasi”, “İş ve pazar bilgi eksikliği”, “Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği”, “Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği”, “Hukuki danışman eksikliği” ve “Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)” maddelerinde ise $p > 0,05$ olduğundan dolayı destek alan ve almayanlar arasında oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir. Yani söz konusu maddelerde destek alan ve almayanlar benzer düşüncelere sahiptir. Hipotez olarak kurduğumuz H_{10} “Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak güdüleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.” H_{11} “Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak engelleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.” Hipotezleri kısmen kabul edilmiş kısmen de ret edilmiştir. Çünkü güdüleyici veya engelleyici faktörlerin tamamında değil birkaç her birinin birkaç ifadesini yorumlamak istatistikî olarak mümkün olmuş ve sadece bu ifadeler farklılaşmıştır. Diğer ifadelerde $p > 0,05$ olduğundan bunlardaki farklılıklar istatistikî olarak anlamlı olmadığından yorumlanmamışlardır. Destek alanların güdüleyici faktörleri yüksek engelleyici olarak gördükleri ifadelerdeki ortalamaları ise düşük çıkmıştır.

Tablo 3-49. Destek Alan ve Almayanlar İçin Engelleyici Faktörlere İlişkin t- testi

Destek alma		N	Ort.	S. Sapma	t	p
Çok fazla risk	Evet	33	2,45	1,25	-1,793	0,081
	Hayır	607	2,86	1,39		
Genel ekonomik durum	Evet	33	4,33	0,78	0,232	0,818
	Hayır	607	4,30	0,59		
Girişimcilik deneyimi eksikliği	Evet	33	4,15	1,09	0,077	0,939
	Hayır	607	4,14	0,71		
İşe başlayacak para eksikliği	Evet	33	4,48	0,94	0,91	0,363
	Hayır	607	4,34	0,90		
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	Evet	33	2,39	1,32	-1,944	0,050*
	Hayır	607	2,85	1,30		
Çalışanlarla yaşanabilecek problemler	Evet	33	2,27	1,26	-2,195	0,029*
	Hayır	607	2,77	1,28		
Başarısızlık korkusu	Evet	33	2,21	0,96	-2,381	0,022*
	Hayır	607	2,63	1,23		
Gelirin sabit olmaması	Evet	33	2,15	0,94	-2,731	0,010*
	Hayır	607	2,62	1,21		
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	Evet	33	2,06	1,03	-2,868	0,007*
	Hayır	607	2,60	1,31		
Bilgi eksikliği	Evet	33	3,94	1,09	-1,698	0,090
	Hayır	607	4,20	0,84		
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	Evet	33	4,12	0,78	-0,199	0,843
	Hayır	607	4,15	0,96		
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	Evet	33	2,52	1,25	-1,437	0,151
	Hayır	607	2,86	1,35		
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe	Evet	33	4,21	1,14	-0,599	0,549
	Hayır	607	4,32	0,98		
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	Evet	33	4,30	0,88	0,529	0,597
	Hayır	607	4,20	1,07		
Gerekli evraklar ve bürokrasi	Evet	33	2,73	1,31	-1,517	0,130
	Hayır	607	3,10	1,36		
İş ve pazar bilgi eksikliği	Evet	33	4,30	0,77	0,629	0,529
	Hayır	607	4,20	0,88		
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	Evet	33	4,55	0,71	0,213	0,831
	Hayır	607	4,52	0,79		
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	Evet	33	4,45	0,90	-0,807	0,420
	Hayır	607	4,56	0,75		
Hukuki danışman eksikliği	Evet	33	2,85	1,18	-0,844	0,399
	Hayır	607	3,04	1,28		
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	Evet	33	3,33	1,19	0,278	0,781
	Hayır	607	3,28	1,17		

Diğer analizler bölümünde yapacağımız bir başka analizde Sübjektif Norm (Algılanan Çevresel Destek)'e Yöneliktir. Anketlerimizin üçünde de yer alan “Eğer bir işyeri kurarsanız çevrenizdeki kişiler bu fikrinizi ne derecede onaylardı?” sorusuna verilen cevaplar içerisinde en yüksek ortalama aileye aittir. Aileden sonra bireyler en çok kendilerine destekçi olarak arkadaşlarını görmektedir. KOSGEB gibi destek veren kuruluşların veya bankaların ortalamaları ise aile ve yakın çevreye göre düşüktür. Bu durum KOSGEB'in destekçi yönünün de anlatılmasını amaçlayan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin katılımcılara verilmesinden sonra da değiştirilememiştir. Yani halen katılımcılar destek veren kuruluşları değil ailelerini işyeri açma konusunda daha fazla destekçi olarak görmektedir. Katılımcıların algılanan çevresel destek maddelerinin ortalamalarının anket uygulama zamanına göre değişimleri incelendiğinde genel olarak bir artış gözlemlenmektedir.

Tablo 3-50. Algılanan Çevresel Destek Bazında Uygulama Zamanına Göre Ortalamalar

	N	Anket1		Anket2		Anket3	
		Ort.	S. Sapma	Ort.	S. Sapma	Ort.	S. Sapma
Aile	640	3,95	1,04	4,02	1,01	4,18	0,86
Yakın Akraba	640	3,67	1,02	3,68	1,04	3,85	0,95
Yakın arkadaş	640	3,66	0,99	3,66	1,01	3,85	0,95
Diğer Akraba	640	3,50	1,02	3,53	1,05	3,68	0,99
Ortağınız	640	3,63	0,99	3,65	1,01	3,85	0,92
Bankerler	640	3,25	0,67	3,27	0,70	3,44	0,73
Bankalar	640	3,27	0,68	3,30	0,71	3,49	0,77
Çeşitli kamu ya da özel destek kuruluşları	640	3,32	0,75	3,34	0,76	3,48	0,77

Bu değişimin istatistiksel olarak anlamlılığını incelemek için tekrarlı ölçümler testi yapılmıştır. Katılımcıların algılanan çevresel destek maddelerinde uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında tablo 3-51'de görüldüğü gibi bütün maddelerde ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir.

Yapılan Scheffe testi sonucuna göre bütün alt boyutlarda de Anket3 ortalaması Anket1 ve Anket2'ye göre daha yüksektir. Yani algılanan çevresel destek zaman içerisinde artmıştır.

Tablo 3-51. Algılanan Çevresel Destek Bazında Uygulama Zamanına Göre Tekrarlı Ölçüm Sonuçları

	Faktör	Kareler	sd	Kareler	F	p	Fark
Aile	destek1	17,201	1,968	8,741	9,474	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	1160,132	1257,45	0,923			Anket3>Anket2
Yakın Akraba	destek2	17,201	1,968	8,741	9,474	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	1160,132	1257,45	0,923			Anket3>Anket2
Yakın arkadaş	destek3	14,628	1,947	7,513	8,021	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	1165,372	1244,137	0,937			Anket3>Anket2
Diğer Akraba	destek4	11,601	1,937	5,988	5,954	0,003*	Anket3>Anket1
	Hata	1245,066	1237,904	1,006			Anket3>Anket2
Ortağınız	destek5	19,257	1,958	9,834	10,601	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	1160,743	1251,314	0,928			Anket3>Anket2
Bankerler	destek6	13,991	1,981	7,063	15,273	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	585,343	1265,751	0,462			Anket3>Anket2
Bankalar	destek7	18,239	2	9,119	18,428	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	632,428	1278	0,495			Anket3>Anket2
Çeşitli kamu ya da özel destek kuruluşları	destek8	9,478	1,967	4,819	8,729	0,000*	Anket3>Anket1
	Hata	693,855	1256,697	0,552			Anket3>Anket2

Diğer analizler başlığı altında yapacağımız son analiz ikili lojistik regresyon analizidir. Lojistik regresyon yöntemi önceleri daha çok tıp alanındaki çalışmalarda kullanılan bir yöntem olmasına rağmen son yıllarda sosyal bilimler alanındaki araştırmalarda popülerlik kazanan Probit modele alternatif oluşturan ileri düzey bir regresyon yöntemidir. Lojistik regresyonun da temel amacı, diğer regresyon yöntemleri gibi bir ya da birden çok bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi modellemektir (Ege ve Bayrakdaroğlu, 2009: 146). Çalışmada

belirlenmeye çalışan unsurlardan birisi de katılımcının yatırım düşüncesinin olup olmadığıdır. Eğitim Öncesinde, eğitimden hemen sonra ve eğitimden altı ay yada bir yıl sonra olmak üzere üç aşamada katılımcıları; İş Yeri Açmayı Gündüleyici Faktörler, İş Yeri Açmayı Engelleyici Faktörler, Girişimcilik Eğilimi, Girişimcilik Niyeti, Girişimcilik Öz Yeterliliği ve Girişimciliğe Bağlılıkları olmak üzere altı değişkene ilişkin ölçümler yapılmıştır. Her ölçüm değeri madde sayısına göre ortalaması alınarak hesaplamaya katılmıştır. Katılımcıların yatırım düşüncesini tahmin etmek için eğitim öncesi, eğitim sonrası ve eğitimden altı ay veya bir yıl sonrası için üç farklı model oluşturulmuştur.

Tablo 3-52. Lojistik Regresyon Analizi İçin Öngörülen Modeller

Model	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler
Model-1	Yatırım Düşüncesi	İş Yeri Açmayı Gündüleyici Faktörler (1) İş Yeri Açmayı Engelleyici Faktörler (1) Girişimcilik Eğilimi (1) Girişimcilik Niyeti (1) Girişimci Öz Yeterlilik (1) Girişimciliğe Bağlılık (1)
Model-2	Yatırım Düşüncesi	İş Yeri Açmayı Gündüleyici Faktörler (2) İş Yeri Açmayı Engelleyici Faktörler (2) Girişimcilik Eğilimi (2) Girişimcilik Niyeti (2) Girişimci Öz Yeterlilik (2) Girişimciliğe Bağlılık (2)
Model-3	Yatırım Düşüncesi	İş Yeri Açmayı Gündüleyici Faktörler (3) İş Yeri Açmayı Engelleyici Faktörler (3) Girişimcilik Eğilimi (3) Girişimcilik Niyeti (3) Girişimci Öz Yeterlilik (3) Girişimciliğe Bağlılık (3)

Öncelikle Modellerin genel değerleri karşılaştırılacaktır. Tablo 3-53'de görüldüğü gibi Model-1 ($p=0,00$) $<0,05$ olduğundan dolayı modelin tamamının kabul edilebilir bir model olduğunu göstermektedir. Model-2 için ($p=0,308$) $> 0,05$ olduğundan dolayı modelin kabul edilebilir bir model olmadığını göstermektedir. Model-3 için ise ($p=0,025$) $<0,05$ olduğundan dolayı modelin tamamının yine kabul edilebilir bir model olduğunu göstermektedir. Bu durumda oluşturulan model-2 ret edilmiştir. Model-1 ve Model-3 karşılaştırılmasında ise öncelikle Nagelkerke R Square değeri incelendiğinde model-1 yatırım düşüncesini %31,7 oranında açıklarken Model-3 ise %3,3 oranında açıklamaktadır. Modelin doğru tahmin yüzdelere bakıldığında da model-1 %72,5 Model-3'ün ise %59,8'dir. Bu durumda model-1 daha doğru bir yapıdadır.

Tablo 3-53. Modellere İlişkin Genel Değerler

Değerler	Model-1	Model-2	Model-3
Chi-square	171,604	8,287	16,008
sd	6	6	6
p	0,00	0,308	0,025
-2 Loglikelihood	693,743 ^a	857,061 ^a	849,340 ^a
Cox&Snell R Square	,235	,013	,025
Nagelkerke R Square	,317	,017	,033
Genel Doğru Tahmin yüzdesi	%72,5	%58,6	%59,8

Model 1'e ilişkin verilerin yer aldığı tablo 3-54 incelendiğinde; Güdüleyici Faktörler(1), Girişimcilik Öz Yeterlilik(1) ve Girişimciliğe Bağlılık(1) değişkenlerinde $p > 0,05$ olduğundan dolayı modelde etkili değildir. Engelleyici Faktörler(1), Girişimcilik Eğilimi(1) ve Girişimcilik Niyeti(1) değişkenlerinde ise $p < 0,05$ olduğundan dolayı etkili faktörler olarak kabul edilmiştir. B değerleri incelendiğinde Engelleyici Faktörler(1) ve Girişimcilik Niyeti(1) değişkenlerin negatif B değerine sahip olmaları bu değerler artarken yatırım düşüncesi değeri azalırken pozitif değere sahip olan Girişimcilik Eğilimi(1) arttığında ise yatırım

düşüncesi artmaktadır. Exp(B) değerleri incelendiğinde ise Girişimcilik Eğilimi(1) yatırım yapmanın evet olma olasılığını 2,828 kat artırmaktadır. Engelleyici Faktörler(1) değişkeni 0,365 ve Girişimcilik Niyeti(1) ise 0,569 kat etkilemektedir.

Tablo 3-54. Model-1 Değerleri

	B	S.E.	Wald	sd	p	Exp(B)	95% C.I	
							Lower	Upper
Güdüleyici Faktörler(1)	,142	,175	,655	1	,418	1,152	,818	1,623
Engelleyici Faktörler(1)	-1,007	,176	32,527	1	,000	,365	,259	,517
Girişimcilik Eğilimi(1)	1,040	,330	9,939	1	,002	2,828	1,482	5,398
Girişimcilik Niyeti(1)	-,564	,224	6,364	1	,012	,569	,367	,882
Girişimcilik Öz Yeterlilik(1)	,183	,218	,710	1	,399	1,201	,784	1,841
Girişimciliğe Bağlılık(1)	,434	,228	3,613	1	,057	1,543	,987	2,414
Sabit	-,218	1,085	,041	1	,841	,804		

Model-1’de etkili olan Engelleyici Faktörler(1), Girişimcilik Eğilimi(1) ve Girişimcilik Niyeti(1) değerlerine bakarak katılımcıların yatırım düşüncesinin olup olmadığı tahmin edildiğinde yatırım düşüncesi olmadığını beyan eden toplam 261 kişinin 138’i Hayır ve 123 Evet olarak belirlenmiştir. Doğru olarak tahmin etme oranı %53’tür. Aynı şekilde yatırım düşüncesi olduğunu belirten toplam 379 kişinin 53 Hayır olarak tahmin edilirken 326’si Evet olarak tahmin edilmiştir. Doğru belirleme oranı ise %86’dır. Genel olarak doğru tahmin oranı %72,5’dir.

Tablo 3-55. Model 1’e İlişkin Gözlem ve Tahmin Sınıflama Tablosu

Gözlenen		Tahmin		
		Yatırım düşünme		Doğru Yüzdesi
		Hayır	Evet	
Yatırım düşünme	Hayır	138	123	52,9
	Evet	53	326	86,0
Genel Yüzde				72,5

4. TARTIŞMA

Literatürde girişimcilik eğitiminin girişimcilik niyet ve eğilimi üzerindeki etkisini ele alan çok fazla çalışma vardır. Özelde bir girişimcilik eğitimini ele alıp bunun niyet ve eğilim üzerindeki etkisini ele alan yeterli veya başka bir ifade ile çok fazla çalışma yoktur. Girişimcilik eğitiminin etkisi genel bir kavram iken; Üniversitelerde okutulan girişimcilik dersi ile ilgili girişimcilik eğitiminin etkisi, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin etkisi, İleri Girişimcilik Eğitimi'nin etkisi, Geleneksel Girişimcilik Eğitimi'nin etkisi gibi başlıklar daha özelliikli ve araştırmaya uygun başlıklardır. Çalışmamızda da bu noktadan hareket ile KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin; katılımcıların işyeri açma kararları konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörler, girişimcilik eğilimi, girişimcilik niyeti, girişimci öz yeterlilik, girişimciliğe bağlılık, iş fikri bulmaları ve yatırım yapmaları üzerinde bir rolünün olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada; çalışmanın her bir alt faktöründe zaman içerisinde bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek için eğitimin hemen öncesinde eğitimin hemen sonrasında ve eğitimin altı ay ya da en geç bir yıl sonrasında aynı kişilere aynı sorular sorulmak suretiyle anketler yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda; KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin; katılımcıların güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörleri, girişimcilik eğilimlerini, girişimcilik niyetlerini, girişimciliğe bağlılıklarını ve girişimci öz yeterliliklerini farklılaştırdığı yani bu alt inceleme konuları üzerinde rolünün olduğu, iş fikri bulmalarına ve iş fikrini geliştirmelerine olumlu katkısının olduğu, bu kadar olumlu duruma karşın yatırım kararı için bu eğitimin tek başına yeterli olmadığı, yatırım kararının başka etmenlerin de etkisi altında olduğu sonucuna varılmıştır.

Çalışma literatürdeki benzer çalışmalar ile karşılaştırıldığında; mevcut çalışmalar ile hem örtüştüğü hem de ayrıştığı çalışmalar vardır. Örenç (2019: 114) tarafından yürütülen tez çalışmasında uygulamalı girişimcilik eğitiminin girişimcilik üzerine etkisi incelenmiş, çalışmanın sonucunda; girişimcilik üzerine verilen bu eğitimlerin girişimci adaylarını teşvik ettiği ve Türkiye'de girişimcilik faaliyetlerine olumlu katkılar sunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yüceol (2018: 84-85) tez çalışmasında girişimcilik eğitimi alan kişilerin kişilik özellikleri ve girişimcilik

eğilimi arasındaki ilişkiyi araştırmış, çalışmanın sonucunda; medeni durum dışındaki demografik faktörlerin girişimcilik eğilimine etki etmediği, risk almanın girişimcilik eğilimini arttırdığı ve son olarak başarı ihtiyacının girişimcilik eğilimini etkilemediği sonucuna ulaşmıştır. Yıldız H. (2018: 77) tarafından yürütülen tez çalışmasında, mühendis adaylarının girişimcilik eğilimini, uygulamalı girişimcilik eğitiminin etkileyip etkilemediği araştırılmış, çalışmanın sonucunda girişimcilik eğitiminin, girişimcilik eğilimini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ürper (2017: 88) tarafından yürütülen tez çalışmasında, KOSGEB'ten destek alarak işyeri açan girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar değerlendirilmiştir. Bu çalışma karşılaşılan sorunlar ile ilgili hazırlanmış tek çalışmadır ve çok önemlidir. Çalışmanın sonucunda; işyeri açan girişimcilerin, prosedürlerin fazlalığı, makine ve teçhizatların özelliklerinin ayrıntılı bir şekilde yazılması zorunlu olduğundan bunun zaman aldığı ve zor olduğu, ödemelerin gecikmesi, destek limitinin yetersiz olması, sabit yatırım desteği için farklı alternatiflerin olmaması vb sorunlar tespit edilmiştir. Bu sonuçlar bizim çalışmamız ile de örtüşmektedir. Nitekim çalışmamıza katılan katılımcılar da benzer zorluklardan bahsetmişlerdir. Ekici T. Ö. (2018: 70) İstanbul üzerinde iş dünyasında girişimcilik eğitiminin önemini değerlendiren tez çalışmasında, katılımcıların eğitim ile girişim yapma heveslerinin arttığı fakat girişimi hayata geçirme konusunda kararsızlık veya isteksizlik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç da çalışmamızı destekler niteliktedir. Nitekim çalışmamızda da girişimcilik eğitiminin girişimde bulunma hevesini arttırdığı ancak bunun girişimde bulunma konusunda tek başına yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Güner (2016: 172-179) tarafından yürütülen doktora tezi çalışmasında hem uygulamalı girişimcilik eğitimi hem de yeni girişimci destek programı değerlendirilmiştir. Çalışmamıza en yakın çalışma olması ve bu alanda yürütülmüş tek doktora tezi çalışması olmasından dolayı bu tez çalışmamız için çok önemlidir. Bu çalışmada ortaya çıkan sonuçlar özetle; uygulamalı girişimcilik eğitimi sayesinde bireylerin girişimci özelliklerini fark ettikleri, bunun sayesinde iş kurmayı başardıkları, yine uygulamalı girişimcilik eğitimi sayesinde bireylerin mevcut işletmelerindeki işlerini devam ettirmeyi başardıkları, katılımcıların azımsanmayacak kadar büyük bir bölümünün (%44,7) eğitime eklenmesi gereken konular olduğunu

belirtmesi, katılımcıların, eğitim sonrasında kendilerine bakış açılarının değiştiğinden bahsederek cesaretlendiklerini, özgüvenlerinin arttığını kendi işlerini kurmayı hedeflediklerini ve bunun için fırsat oluşturma çabası içine girdikleri, iş planı yazmanın kendilerine olumlu katkılar sunduğu şeklindedir. Çalışmamızın bir kısmı bu önemli çalışma ile örtüşse de uygulamalı girişimcilik eğitimi işyeri açmalarında tek başına önemli bir faktördür şeklindeki sonuç ile örtüşmemektedir. Nitekim bizim çalışmamızın sonucunda uygulamalı girişimcilik eğitiminin girişimcilik niyet ve eğilimini arttırdığı, ancak ortaya çıkan bu artışın işyeri açma konusunda yeterli olmadığı, işyeri açma kararını başka faktörlerin de etkilediği sonuç ve kanaatine varılmıştır.

Araştırmamızın Hipotezleri ve hipotezleri ilişkin sonuçlar şu şekildedir.

H₁: Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki “Güdüleyici Faktörlere” ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₁'in Değerlendirilmesi: Güdüleyici faktörler 16 ifadeden oluşan bir anket bölümü ile ölçülmüştür. Katılımcıların güdüleyici faktör algılarının her üç anket ortalamalarına ilişkin olarak “Özgür olma”, “Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma”, “Doğru işi bulmanın zorluğu”, “Adil ücret kazanma”, “İnsanları yönetme”, “Bir aile geleneğini sürdürme”, “Bana ait bir şey yaratma” ve “Daha fazla serbest zamana sahip olma” maddelerinde farklılaşma ($p<0,05$) olduğundan dolayı istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket 3 ortalaması Anket 1'e göre daha düşüktür. “Eski işimden mutsuz olma” maddesinde ($p<0,05$) olduğundan dolayı fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket 1 ortalaması Anket 2'e göre daha yüksektir. “Hayat kalitemi yükseltme” maddesinde ise ($p<0,05$) olduğundan dolayı fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket3 ortalaması Anket 1 ve Anket 2'ye göre daha düşüktür. “Kendi fikirlerimi uygulama isteği”, “Özgür olmak için gerekli parayı kazanma”, “Bir şirketin patronu olma”, “Zengin olma”, “Yüksek bir sosyal statü kazanma” ve “İnsanlar için iş alanı yaratma” maddelerinde ise ($p>0,05$) olduğundan dolayı fark

istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir. Söz konusu maddelerde katılımcıların düşünceleri değişmemiştir. Sonuç olarak eğitim ile birlikte katılımcıların motivatör olarak gördükleri unsurlar değişmekte ortalamaları azalmakta başka motivatörlerin etkisinde olmaları gerektiğini anlamakta zaman geçtikçe de bu fikir oturmaktadır. Bu hipotez anketin uygulanması zamanına göre etkisinde oldukları güdüleyici faktörlerin değişmesinden dolayı farklılaşma olduğu için kabul edilmiştir.

H₂: Katılımcıların kendi işini kurma konusundaki “Engelleyici Faktörlere” ilişkin düşünceleri; girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₂'nin Değerlendirilmesi: Engelleyici faktörler 20 ifadeden oluşan bir anket bölümü ile ölçülmüştür. Katılımcıların engelleyici faktör algılarının her üç anket ortalamalarına ilişkin olarak “Çok fazla risk”, “Vergi giderleri” ve “Hukuki danışman eksikliği” maddelerinde ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket3 ortalaması Anket1’ göre daha yüksektir. “Girişimcilik deneyimi eksikliği”, “İşe başlayacak para eksikliği” ve “Başarısızlık korkusu” maddelerinde ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket3 ortalaması Anket1 ve Anket2’ye göre daha yüksektir. “İş ve pazar bilgi eksikliği” maddesinde yine ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket3 ortalaması Anket1 ve Anket2’ye göre daha düşüktür. “Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği” maddesinde ise ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de Anket3 ortalaması Anket1’e göre daha düşüktür. Diğer maddelerde ise farklılaşma istatistiksel olarak anlamlılık düzeyinde değildir. Tüm bu verilerin sonucu olarak zaman içerisinde katılımcıların işyeri açma konusunda engelleyici olarak gördükleri faktörleri eğitim ile veya sonrasında geçen zaman ile istatistikî olarak bütünsel olarak anlamlandırmak veya kümelemek mümkün değildir. Ancak etkilendikleri engelleyici faktörler anketin uygulanma zamanına göre farklılaştığından bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₃: Katılımcıların “Girişimcilik Eğilimleri” girişimcilik eğitimi öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₃'ün Değerlendirilmesi: Katılımcıların girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında bütün alt boyutlarda ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre bütün alt boyutlarda (girişimciliğe yönelik heveslilik, girişimciliğe yönelik tutum, yenilikçilik, kararlılık ve işgören olmama eğilimi) anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2'de anket 1'e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik eğilimine olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabilir. Zaman içerisinde farklılaşma olduğundan bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₄: Katılımcıların “Girişimcilik Niyetleri” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₄'ün Değerlendirilmesi: Katılımcıların girişimcilik niyetinin uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2'de anket 1'e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik niyetine olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabilir. Zaman içerisinde farklılaşma olduğundan bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₅: Katılımcıların “Girişimci Öz Yeterlilikleri” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₅'in Değerlendirilmesi: Katılımcıların girişimci öz yeterlilikleri uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında ($p<0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2'de anket 1'e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimci öz

yeterliliğine olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabilir. Zaman içerisinde farklılaşma olduğundan bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₆: Katılımcıların “Girişimciliğe Bağlılıkları” eğitim öncesi, eğitimin hemen sonrası ve eğitimden altı ay ya da en geç bir yıl sonraki zamana göre farklılaşmaktadır.

H₆'nın Değerlendirilmesi: Katılımcıların girişimciliğe bağlılıkları uygulama zamanına göre karşılaştırılmasında ($p < 0,05$) olduğundan dolayı oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Yapılan Scheffe testi sonucuna göre de anket 3 ortalaması anket 1 ve anket 2'ye göre daha düşük çıkmıştır. Anket 2'de anket 1'e göre yüksek çıkmıştır. Bu verilere göre girişimcilik eğitimlerinin girişimciliğe bağlılıklarına olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılabilir. Zaman içerisinde farklılaşma olduğundan bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₇: Girişimcilik eğitiminin katılımcıların iş fikri bulmalarına olumlu bir katkısı vardır.

H₇'nin Değerlendirilmesi: Tablo 3-35 deki verilere göre eğitim öncesi projesi olan kişi sayısı 385 kişi iken eğitim sayesinde iş fikri oluşturdu diyenlerin sayısı 164 kişidir. Eğitim katılımcıların iş fikri bulmalarına olumlu katkı sağladığından bu hipotez de kabul edilmiştir.

H₈: “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne katılanların “Yatırım Kararı” zaman içerisinde farklılaşmaktadır ve katılımcılar 12 ay içerisinde yatırım yapmayı düşünmektedir.

H₈'in Değerlendirilmesi: Bu hipotez kısmen kabul edilmiştir. Çünkü tablo 3-38'da da görüldüğü gibi katılımcıların sadece bir bölümü %29,3'ü kısa süre içerisinde yatırım yapmayı düşünmektedir. %29,3'lük oranın %5'in bile altına düşmesinin nedeni araştırılıp cevabı verilebilirse hem girişimcilik eğitimi amacına ulaşmış olur, hem ülkede girişim ve girişimci sayısı artar, hem de işsizlik azalmış istihdam artmış olur. Yapılan lojistik regresyon analizi sonucunda; Girişimcilik Eğilimi(1) yatırım yapmanın evet olma olasılığını 2,828 kat artırdığı, Engelleme Faktörleri(1) değişkeni 0,365 ve Girişimcilik Niyeti(1) ise 0,569 kat etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

H₉: “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne katılanlar bir yıl içerisinde işyeri açmaktadır.

H₉'un Değerlendirilmesi: Çalışmamızın sonuçlarına göre 640 kişiden sadece 41 kişi bir yıl içerisinde işyeri açtığından bu hipotez ret edilmiştir.

H₁₀: Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak güdüleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.

H₁₀'un Değerlendirilmesi: Girişimcilik Desteği alan ve almayanların güdüleyici faktörlerdeki dağılımlarının karşılaştırılmasında eşleştirilmiş t-test uygulanmıştır. Sonuçlara göre $p < 0,05$ olan “Özgür olma”, “Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma”, “Bir şirketin patronu olma”, “Bana ait bir şey yaratma” ve “İnsanlar için iş alanı yaratma” maddelerde oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Bu maddelerde destek alanların ortalamaları daha yüksektir. Diğer ifadelerde ise $p > 0,05$ olduğundan istatistiki olarak değerlendirme yapılamamıştır. Bundan dolayı bu hipotez kısmen kabul edilmiş kısmen de ret edilmiştir.

H₁₁: Girişimcilik Desteği alan ve almayanlara yönelik olarak engelleyici faktörler arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.

H₁₁'un Değerlendirilmesi: Girişimcilik Desteği alan ve almayanların engel olarak gördükleri faktörlerin karşılaştırılmasında eşleştirilmiş t-test uygulanmıştır. Sonuçlara göre $p < 0,05$ olan “Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)”, “Çalışanlarla yaşanabilecek problemler”, “Başarısızlık korkusu”, “Gelirin sabit olmaması” ve “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu” maddelerinde oluşan fark istatistiksel olarak anlamlılık düzeyindedir. Destek almayanların ortalamaları daha yüksektir. Bu sonuçlara göre katılımcıların işyeri açmama kararlarının nedenlerinden bir kaçı daha ortaya çıkmıştır. “Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)”, “Çalışanlarla yaşanabilecek problemler”, “Başarısızlık korkusu”, “Gelirin sabit olmaması” ve “Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu” da katılımcıları kısmen de olsa yatırım yapmaktan vazgeçirmektedir. Diğer ifadelerde ise $p > 0,05$ olduğundan istatistiki olarak değerlendirme yapılamamıştır. Bundan dolayı bu hipotez de kısmen kabul edilmiş kısmen de ret edilmiştir.

H₁₂: Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne katılanlar memnun kalmaktadır ve eğitimler beklentilerini karşılamaktadır.

H₁₂'nin Değerlendirilmesi: Bu hipotezde kısmen kabul edilmiştir. Çünkü tablo 3-27'de görüldüğü gibi katılımcıların azımsanmayacak kadar büyük bir kısmı (%22,7) eğitimlerden memnun kalmadığını ve yine azımsanmayacak kadar büyük bir kısmı (%32,8) eğitimin beklentilerini karşılamadığını söylemiştir.



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimcilik eğitimlerinin amacı; girişimcilikle ilgili temel bilgileri sunmak, girişimci adaylarının farklı bakış açısı kazanarak yeni teknikler geliştirmelerini sağlamak, pazarı değerlendirip yeni iş alanlarını bulmalarını ve kurmalarını sağlamak, girişimcilik becerilerini tanımlamak ve teşvik etmek, girişimciliği tüm konularda desteklemek ve empati geliştirmek, değişime yönelik tutumları geliştirmek ve son olarak yeni başlayan ve diğer girişimcileri teşvik etmek şeklindedir. Bu çalışma ülkemizde bu amaçları gerçekleştirmek amacıyla verilen girişimcilik eğitimlerinin bir alt başlığı olan, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin; katılımcıların işyeri açma kararları konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükler faktörler, girişimcilik eğilimleri, girişimcilik niyetleri, girişimci öz yeterlilikleri, girişimciliğe bağlılıkları, iş fikri bulmaları ve yatırım kararları üzerinde bir rolünün olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılmıştır.

Girişimcilik üzerine yapılan birçok araştırmada olduğu gibi araştırmamızın da önemli bir bulgusu, girişimciliğin eğitilebilir ve öğretilebilir bir olgu olduğudur. Her ne kadar girişimcilik ile ilgili ilk araştırmalar, girişimciliğin bireyin doğuştan getirdiği bazı kişilik özellikleri ile ilgili olduğunu iddia etse de sonradan yapılan birçok araştırma benzer kişilik özelliklerindeki bireylerin her zaman girişimci olmadığını ya da birçok girişimcinin farklı bireysel özellikleri olduğunu ortaya koymuştur. Yapılan çalışmalar; girişimcilik eğitiminin, girişimcilik yönündeki niyet ve davranışları kolaylaştıracağı, girişimci yetenekleri geliştireceği ve bireylerin girişimci olarak yaşam boyu ihtiyaç duyacağı bazı yetenekleri sağlayabileceğini göstermektedir. Nitekim girişimcilik eğitimlerinde de daha önce belirtildiği gibi; girişimcinin desteklenmesi, başarılı olması, girişimcilik bilincinin ve becerilerinin kazandırılması ile birlikte yaratıcılığı, serbest meslek ve yeniliği arttırmak amaçlanmaktadır. Girişimcilik eğitimi, girişimcinin kendisini geliştirmesine ve yatırım ile ilgili etkin ve önemli kararlar vermesine yardımcı olmaktadır. Özellikle, yapılan literatür taramasında ortaya konan girişimcilik modellerinin ortak bulgusuna paralel olarak çalışmamızda da, girişimciliğin, niyetlerin sonucu olduğu ve bu niyetlerin de eğitim ile güçlendirilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilik eğitimi sadece bireylere girişimciliğin ne olduğunun anlatılması değil, nasıl girişimci

olunabileceğinin de uygulamalı olarak öğretilmesidir. Bu bağlamda daha önceleri KOSGEB tarafından girişimcilik eğitimi adı ile verilen bu eğitimin son yıllarda uygulama bölümü de ön plana çıkarılarak adı “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” olarak değiştirilmiştir. Söz konusu bu eğitimin süresi 32 ders saatidir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Türkiye'nin bütün illerinde yıla yayılmış bir şekilde, gerek KOSGEB gerekse paydaşı konumunda olan üniversiteler, belediyeler, İŞKUR, bazı sivil toplum kuruluşları ve ticaret odaları tarafından verilmektedir.

KOSGEB tarafından verilen bu eğitimin yukarıda sayılan amaçlarının yanında bir diğer önemli amacı da; eğitimi almış olan girişimcilere işyeri açmaları durumunda, açmış oldukları işin niteliğine göre destek verilmesidir. Girişimcilere yönelik destek ve teşvikler son zamanlarda hem ülkemizin hem de dünyadaki birçok ülkenin ilgisini çekmektedir. Küreselleşmenin etkisi ile birlikte tüm ekonomilerde KOBİ'ler ve KOBİ'lere verilen destek daha fazla önemli bir başlık haline gelmiştir. Nitekim bizim ülkemiz gibi hızla gelişen ülkelerde KOBİ'ler ekonominin %90'dan fazlasını oluşturmaktadır. Bu oran ülkemizde %99,8'dir. Ekonominin büyük bir çoğunluğunu oluşturan, bölgesel kalkınma, istihdam ve sosyal gelişme açısından çok önemli olan KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları sorunların çokluğu ve geliştirilen çözüm önerilerinin yetersiz olmasından kaynaklı, %90 gibi büyük bir çoğunluğu maalesef beş yılını tamamlamadan kapanmaktadır. Hatta öyle ki %60 gibi büyük bir çoğunluğu ikinci yılın sonunu dahi görememektedir

KOBİ'lerin ekonomi döngüsü içerisindeki pay ve etkinliklerini arttırabilmeleri, rekabet etme güçlerini arttırabilmeleri, sanayide entegrasyonlarını arttırabilmeleri vb. amaçlar ile çalışmanın içerisinde de yer alan, dünyanın önemli birçok ülkesindeki uygulamalara benzer olarak, ülkemizde de 1990 yılında KOSGEB adlı kuruluş kurulmuştur. KOSGEB tarafından altı tane destek ana başlığı ve bunların altında toplam 18 tane alt programda girişimciler desteklenmektedir. Destek ana başlıkları sırası ile Girişimcilik, AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma, KOBİ Finansman, Laboratuvar ve İŞGEM/TEKMER Destekleri şeklindedir. Çalışmamızın konusu olan girişimcilik desteklerinden yararlanabilmek için temel kriter Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne katılmış olmaktır. Eğitime katılma ile birlikte; yayında olan güncel NACE

kod listesindeki 14 farklı sektörün içerisinde 3500'den fazla işten birini seçmiş ve işyerini açmış bununla birlikte çalışmanın içeriğinde yer alan temel başvuru kriterlerini sağlamış olan girişimciler, girişimcilik desteklerinden yararlanabilmektedirler. Girişimcilik desteklerinin amacı girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmeleri, başarılı iş planlarını/iş modellerinin ödüllendirilmesi, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini arttırılması, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranlarının arttırılmasına katkı sağlayacak yapıların ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamaktır.

Girişimcilerin alacakları destek miktarları başvuru yapacakları programa göre değişmektedir. Girişimcilerin 01.01.2019 tarihinden önce başvuru yaptıkları programın adı "Girişimcilik Destek Programı" desteğin adı ise "Yeni Girişimci Desteği" idi. Bu programda destek; geri ödemeli ve geri ödemesiz diye iki bölümden oluşturmaktaydı. Geri ödemesiz destek miktarı 50.000 TL olmak ile birlikte yine kendi içerisinde üç bölümden oluşmakta idi. Söz konusu 50.000 TL'nin 2.000 TL'si resmi kuruluş işlemleri için, 18.000 TL'si makine, teçhizat, donanım ve yazılım için, 30.000 TL'lik son bölüm ise işçi maaşı ve kira için verilmekte idi. Geri ödemeli desteğin miktarı ise 100.000 TL olmak ile birlikte sadece; makine, teçhizat, donanım ve yazılım için kullanılabilmekte idi. Desteği alanlar 30 ay ödeme yapmamakta 30. aydan sonra üç ayda bir, bir taksit şeklinde toplam 10 taksitte desteği geri ödemekteydiler. 01.01.2019 tarihinde hem desteğin adı hem de destek miktarları değiştirilmiştir. Adı "Girişimciliği Geliştirme Destek Programı" olarak değişen programın alt programında "Yeni Girişimci Programı" vardır. Yeni girişimci programındaki tüm destekler geri ödemesizdir. Yeni Girişimci Programı'nın altında Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programı diye iki alt program vardır. Geleneksel Girişimci Programının üst limiti 60.000 TL olmak ile birlikte Kuruluş ve Performans desteği diye iki alt destek başlığı kalemi vardır. İleri Girişimci Programı'nda ise üst limit 370.000 TL olmak ile birlikte; Kuruluş Performans, Makine Teçhizat ve Yazılım ve son olarak Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu diye dört destek başlığı kalemi vardır.

Çalışmada; girişimcilik ile ilgili temel kavram ve konular, girişimcilik eğitimi, girişimcilerin desteklenmesi ve KOSGEB destekleri ele alındıktan sonra çalışmanın amacı doğrultusunda literatürdeki bilgiler çerçevesinde bir araştırma modeli geliştirilmiştir. Araştırma modelimizde yer alan; katılımcıların işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörler, girişimcilik eğilimleri, girişimcilik niyetleri, girişimciliğe bağlılıkları, girişimci öz yeterlilikleri, proje fikirleri ve yatırım kararları üzerinde; Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin bir rolünün olup olmadığı ele alınıp araştırılmıştır. Rolden kastedilen eğitimin bu faktörler üzerinde bir farklılaşmaya yol açıp açmadığının tespit edilmesidir. Bu tespitin yapılabilmesi için katılımcılara biri kurstan önce diğeri kurstan hemen sonra üçüncü ve sonuncusu ise kurstan altı ay ya da en geç bir yıl sonra uygulanmak üzere literatür ayrıntılı bir şekilde taranarak üç anket oluşturulmuştur. Anketlerde elde edilen verilerin SPSS programı ile analiz edilmiş kurulan hipotezler test edilmiştir. Araştırmaya 640 kursiyer katılmıştır. Çalışmanın amaçları doğrultusunda; çalışmanın birden çok sonucu olduğundan ortaya çıkan sonuçlar maddeler halinde ele alınmıştır. Çalışmanın sonuçları:

- Literatürdeki birçok çalışmada olduğu gibi çalışmamızda da verilen girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik niyet ve eğilimini arttırdığı, KOSGEB tarafından verilen bu eğitimin girişimci adaylarını teşvik ettiği ve Türkiye'deki girişimcilik faaliyetlerine olumlu katkı sunduğu sonucuna ulaşılmıştır.
- Girişimcilik eğitime katılanların güdüleyici ve engelleyici olarak gördükleri faktörlerin eğitim ile farklılaştığı, eğitimin güdüleyici faktörleri artırıp engelleyici faktörleri azalttığı, ancak bu durumun eğitimden altı ay ya da bir yıl sonra yeniden değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.
- Eğitime katılanların; girişimcilik eğilimi ve alt boyutları olan girişimciliğe yönelik heveslilik, yenilikçilik, kararlılık, işgören olmama eğilimi ve girişimciliğe yönelik tutuma olumlu katkı sunduğu, eğitimin girişimcilik eğilimini farklılaştırdığı, üzerinde rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Girişimcilik eğiliminde de önceki işyeri açma konusunda güdüleyici ve engelleyici faktör algısında olduğu gibi; eğitim eğilimi önce arttırmaktadır ancak üzerinden zaman geçince girişimcilik eğilimi yeniden ilk

başladıkları seviyenin bile altına düşmektedir. Girişimcilik eğilimi ve diğer araştırılan başlıklardaki bu düşüşün nedeni araştırmamızın bulgularına dayanılarak; katılımcıların eğitimlere büyük bir beklenti ile geldiği, bu beklentileri de karşılanmayınca eğilim ve heveslerinin azaldığı düşünülmektedir.

- Eğitim; girişimcilik niyeti, girişimci öz yeterlilik ve girişimciliğe bağlılığa olumlu katkı sunduğu, zaman içerisinde bu faktörlerin eğitim ile farklılaştığı, eğitimin bunların her birinin üzerinde rolü olduğu, ancak bu olumlu katkının yine eğitimden altı ay ya da bir yıl sonra yeniden düştüğü sonucuna ulaşılmıştır.
- Katılımcılara eğitim verildikçe, girişimcilik eğitiminin önemini anladıkları ve bu durumun altı ay ya da bir yıl sonra da değişmediği sonucuna ulaşılmıştır.
- Algılanan çevresel destek ile ilgili katılımcıların destek algılarının eğitim ile pek değişmediği, eğitim almadan önce işyeri açma konusunda kime güvenmekteyseler eğitimden sonra da yine aynı kişiye güvendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Algılanan çevresel desteğin girişimci olma konusunu farklılaştırdığı hususu algılanan çevresel destek başlığı ile ilgili bir diğer bulgudur.
- Katılımcıların KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne ilişkin değerlendirmelerinde genel olarak memnun olanların oranının düşük olduğu ve eğitimin katılımcıların beklentilerini karşılamadığı görülmüştür. Bunun nedeni yapılan anketteki sonuçlara göre genel olarak değerlendirildiğinde; katılımcıların eğitim süresinin yeterli olmadığını düşünmeleri, eğitmenin kişisel ve akademik beceri düzeyinden etkilendikleri, eğitim verilen kurumun fiziki durumu, yönetimi ve yerini beğenmemeleri gibi unsurlardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.
- Katılımcıların eğitim modüllerini; merak etme, memnun olma ve katkısını görmelerine göre değerlendirmeleri eğitim ile birlikte farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. İlk başta Modül 1'i merak etmelerine rağmen eğitim aldıktan sonra bu ilgi Modül 2'ye kaymıştır.
- Katılımcıların bir çoğunun eğitimlere katılmadan önce iş fikirleri olduğunu beyan etmesine rağmen, eğitimlerin iş fikri bulma konusunda önemli katkısının olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Nitekim anketlerde yapılan değerlendirmelerde; eğitime

katılmadan önce söylenen iş fikirlerinin birçoğunun sadece eğitime katılabilmek için söylendiği ancak eğitim ile birlikte iş fikri bulma tekniklerini kullanarak yeni iş fikirleri bulduklarını katılımcılar beyan etmişlerdir.

- Fon kaynağı olarak birçok girişimcinin özkaynak ve yabancı kaynağın yanında KOSGEB'i de fon kaynağı olarak ayrı ve önemli bir yere konumlandıkları sonucuna ulaşılmıştır.

- Eğitim tamamlandıktan sonra; katılımcıların 59,2 gibi önemli bir bölümünün fikri olarak yatırım planının olduğu bunun azımsanmaması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

- İş kurma fikri, yatırım yapma planı olan bu kişilerin büyük çoğunluğunun bir yıl içerisinde veya KOSGEB'den destek aldıklarında yatırım yapmayı düşündükleri sonucuna ulaşılmıştır.

- Yatırım yapma planı olmayanların sıraladıkları nedenler içerisinde en önemli nedenin "işyeri açmak için ekonomik koşulların uygun olmaması" hususunu öne sürdükleri sonucuna ulaşılmıştır.

- Katılımcıların 59,2'sinin zihni olarak yatırım planı olmasına rağmen sadece bu sayının %10,8'inin fiili olarak yatırım yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır. 379 kişi kısa süre içerisinde yatırım yapacağım veya düşünüyorum dediği halde bir yılın sonunda sadece 41 kişi yatırım yapmıştır.

- Zihni süreçten fiili sürece geçişte başka faktörlerin devreye girdiği, eğitimlerin tek başına fiili yatırım kararı için yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

- Fiili olarak yatırımda bulunan girişimcilerden bir bölümünün KOSGEB'den destek almak için başvurmadığı, bunun nedeninin de ihtiyaç duydukları malzemelerin destek üst limitinin altında olduğunu, işçi çalıştırmadıklarını, kira kontratı yaparlarsa stopaj yapmak zorunda kalacaklarını bunun için kira desteği istemediklerini, fatura ve belge bulmakta güçlük çektiklerini, destek kalemlerinin kısıtlı olması vb. nedenleri beyan ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

- Destekten yararlananların büyük çoğunluğunun kendisini danışmanlık hizmeti almak zorunda hissettikleri, iş planına uygun çalışmadıkları ve desteğin tamamını kullanamadıkları sonucuna ulaşılmıştır.
- Fiili olarak yatırım yapanları bir takım faktörlerin motive ettiği bunlardan en önemlisinin de “eğitmenin özgüven verici tavrı” olduğu bunun yanı sıra; yeterli fon kaynağına sahip olma, KOSGEB desteği, katılımcıların yapmış oldukları analizler gibi faktörlerinde motive edici olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
- Zihni olarak yatırım planı olmasına rağmen fiili olarak yatırım yapmayanların bazı engelleyici faktörlerin etkisi altında oldukları bu faktörlerden de en önemlisinin KOSGEB’i işyeri açma konusunda önemli bir destekçi olarak görmeleri ancak sürecin düşündükleri gibi olmadığı, ağır yaptırım ve prosedürlerin olmasından çok fazla etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Nihai olarak zihni yatırım kararının eğitim ile oluşabileceği ancak fiili yatırım kararının başka faktörlerin etkisi altında olabileceği sonuç ve kanaatine varılmıştır.

Eğitimin girişimcilik bilincini arttırmasına rağmen yatırım kararını negatif yönde etkilemesi bu eğitimler ile ilgili bir takım tedbirlerin gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Araştırma sonuçlarımız, araştırma esnasındaki gözlemlerimiz ve kursiyerlerle yaptığımız yüz yüze görüşmelerin bir sonucu olarak; “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”nin ve girişimcilik başlıklı destek süreçlerinin daha verimli ve etkili hale gelebilmesi için alınabilecek tedbirler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Eğitime katılmak isteyen adaylar ayrıntılı bir değerlendirilme ve mülakattan geçirilmelidir. Bu değerlendirme ve mülakat adayları elemek maksadının dışında, adayları sahip oldukları niteliklere göre bir sınıfa ya da gruba dâhil etme amacını taşımamalıdır.
- Eğitimin uygulanacağı sınıfların, eğitim seviyeleri açısından homojen olmasına çok dikkat edilmelidir. Bu eğitmenin rolünü yerine getirmesini kolaylaştıracaktır. Nitekim çalışmanın ilgili bölümlerinde eğitmenin, yatırım kararının (işyeri açma kararının) verilmesinde önemli bir faktör olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

- Eğitimi verecek eğitimcilerin hem akademik özgeçmişleri hem de piyasa geçmişleri güçlü olanlar arasından seçilmesine dikkat edilmelidir. Piyasa tecrübesi olmayanlar özellikle “İleri Girişimcilik Eğitimleri”nde görevlendirilmemelidir.
- Eğitimciler ile ilgili uygulamalarında birlik sağlanması açısından, eğitim veren tüm eğitimcilerin yılda bir veya en azından iki yılda bir KOSGEB’in koordinatörlüğünde bir değerlendirme ve eğitimden geçirilmelidir.
- Girişimcilik, üniversitelerin tüm bölümlerinde ve orta öğretimde zorunlu ders olarak okutulmalıdır. Hâlihazırda üniversitelerin, sadece ekonomi bilimi ve idari bilimler ile ilgili bölümlerinde ve birçok üniversitede de zorunlu değil seçmeli ders olarak okutulmaktadır.
- Eğitime kabul edilen bireyler içerisinde, girişimcilik dersi daha önce almış olanlar ayrı bir şekilde kategorize edilmeli ve bunlara verilecek eğitim buna göre olmalıdır.
- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri “Geleneksel Girişimci Eğitimi” ve “İleri Girişimcilik Eğitimi” şeklinde ayrıştırılıp planlanmışsa da henüz ayrı ayrı eğitimler şeklinde başlamamıştır. Bu başlıklardaki eğitimlerin bir an önce başlatılmalıdır.
- Girişimciliğin örgün ve yaygın eğitim kapsamında ders olarak okutulması durumunda, dersi alanlara herhangi bir başvuruya gerek kalmaksızın Geleneksel Girişimci Programına başvuru yapabilme imkânı tanınmalıdır.
- Verilen eğitimlerde, eğitimin tamamını bir eğitimcinin vermesi yerine, eğitim üçe bölünerek teorik kısmını bir akademisyen, uygulama kısmını değişik girişimlere imza atmış bir girişimci, üçüncü ve son kısmını desteğe başvuru yapmış ve destekten yararlanmış bir girişimcinin vermesi önerilmektedir.
- Eğitim dört modül ve 32 saatten oluşmaktadır. Modüllerin içeriğine bakıldığı zaman çok fazla konu ve başlık vardır. Eğitim süresinin konuların içeriğine uygun bir şekilde en az 10 gün veya 100 saate kadar uzatılması önerilmektedir.

- “Eğitime geldiğim için işimi gücümü bıraktım bu da benim kazancımı kaybetmeme neden oluyor” diyen katılımcılar için eğitime katılmaları durumunda bir ücret öngörülmelidir.
- Girişimde bulunmak istediği için kursa katıldığını beyan eden ve kursu tamamlamış kursiyerlerin takip edilmesi için bunlarla ilgili bir takip merkezinin KOSGEB bünyesinde kurulması gerekir. Araştırmanın içeriğinde görüldüğü gibi katılımcıların % 95’i eğitimi aldığı halde desteğe başvuru yapmamaktadır. Bu oranın azaltılması kurs sonrası takip ile mümkün olabileceği dşnlmektedir.
- Hâlihazırda sadece sınağ ve ticari işletmeler desteklenmektedir. Tarım-hayvancılık, eğitim, eğlence sektöründeki işler ile sağlık sektöründeki işler kısmen de olsa desteklenmemektedir. Desteklenen sektörlerin kapsamının genişletilmesi gerektiği dşnlmektedir.
- Geleneksel Girişimcilik Desteği iki başlıktan, İleri Girişimci Desteği ise dört başlıktan oluşmakta ve her başlıktaki desteği alabilmek için birden fazla hükmün yerine getirilmesi durumunda ödenmektedir. Bu da girişimcilerin kırtasiyecilik ile uğraşmasına ve dolayısı ile güdülerinin azalmasına neden olmaktadır. Bunun önüne geçebilmek için gereksiz prosedürlerin ortadan kaldırılması finansmana erişimin kolaylaştırılması gerektiği dşnlmektedir.
- KOSGEB hizmetlerine daha hızlı ve etkin ulaşılabilmesi açısından, büyük ilçelerde de KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürlükleri kurularak kendilerine ait btlerinin vs oluşturulması gerektiği dşnlmektedir.
- Kadın Girişimciliği, Genç Girişimciliği, Eko Girişimcilik, Sosyal Girişimcilik ve Küresel Girişimcilik gibi öncelikli tematik alanlarda ve genel alanlarda sürdürülebilir bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması gerekir. Halihazırdaki desteklerde sadece performans desteği başlığındaki; kadın, engelli, 1. derecedeki şehit yakınları, gazi ve genç girişimcilere yönelik, her performans yılı için 5.000 TL toplam ise 10.000 TL’lik pozitif ayrımcılığın yetersiz olduğu, bu miktarların, bu grupları girişimde bulunmaya teşvik edemeyeceği dşnlmektedir.

- Kadın Girişimciliğin gelişmesi için kadınlara özel eğitim ve destek programlarının belirlenmesi ve hazırlanması gerektiği düşünülmektedir.
- Girişimcilik kültürünün geliştirilmesi için çalışmalar yapılmalıdır. Eğitim programlarının tanıtımı sürekli yapılmalı ve her kesimden, her yaştan, her eğitim seviyesinden kişinin katılması teşvik edilmelidir.
- Yenilikçi fikirlerin daha çok desteklenebilmesi için etkin bir ön ödeme sisteminin geliştirilmesi gerektiği düşünülmektedir.
- Eğitim tamamlanıp işyeri açıldıktan sonra, desteğe başvuru için gerekli olan “İş Modeli Formu” hazırlanma sürecinde KOSGEB’in aktif rol alması sağlanarak katılımcıların bu prosedürden dolayı güdülerinin azalmasının önüne geçilmesi gerektiği düşünülmektedir.
- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’nin online verilmesi için gerekli altyapının hazırlanması gerektiği düşünülmektedir.
- İşyeri açtıktan sonra desteğe başvuru yapılması kriterinin biraz esnetilmesi, işyeri açmadan da desteğe başvuru yapabilecek özel grupların tanımlanması, nitekim çok farklı iş fikirleri olup, fikirlerine fon sağlayacak ekonomik gücü olmayan girişimcilerin kazanılması gerektiği düşünülmektedir.
- Geleneksel Girişimci Desteği’nin işyeri açan her girişimciye kayıtsız şartsız verilmesi gerektiği düşünülmektedir.
- İleri Girişimci Desteği’nde 300.000 TL’ye kadar makine, teçhizat ve yazılım desteği verilmektedir. Bu destekler işletmelerin teknoloji düzeyine göre belirlenmektedir. İşletmelerin hangi teknoloji düzeyinde olduklarını veya hangi teknoloji düzeyindeki işletmeleri açmak için çalışma yapacaklarını bilebilmeleri için bu konunun açık bir şekilde girişimci adaylarına aktarılmasına yönelik, tanıtıcı ve öğretici çalışmaların yürütülmesi gerektiği düşünülmektedir.
- Danışmanlık desteği sadece orta yüksek ve yüksek teknolojili işletme açanlara verilmekte; miktarı 10.000 TL, oranı ise %75’dir. Danışmanlık desteği bu kadar ile kısıtlı kalmayıp profesyonel işletmeciliğin gelişmesi açısından kapsamının hem

miktar hem de diğer girişimcileri de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiği düşünölmektedir.

- Destek almak isteyen girişimci adaylarının en önemli referansı, desteğe daha önce başvurmuş girişimci adaylarıdır. Bunun için desteğe başvuru yapan zaten kısıtlı sayıdaki kişinin tam memnun edilmesi gerektiği düşünölmektedir.

- KOSGEB'in bütçesinin mali disiplini gereği İl Müdürlüklerine parça parça aktarılmaktadır. Bu da ödemelerin gecikmesine ve destekten yararlananların demotive olmasına neden olmaktadır. Bunun önüne geçmek için her yılın bütçesinin yılın başında toplu olarak gönderilmesi ve serbest bırakılması gerektiği düşünölmektedir.

- Girişimde bulunmuş girişimciler içerisinde destek başvuru yapmış ve başarı sağlamış girişimcilerin yeni girişimcileri teşvik etmesi için daha fazla tanıtımlarının yapılması gerektiği düşünölmektedir.

- Meslek Yüksekokulu mezunlarının girişimciliğe teşvik edilmesi için okulun son aylarında, KOSGEB tarafından okulun içerisine mezun adaylarının girişimciliğe yönelik akıllarındaki soru ve sorunların cevaplarını alabilmeleri için bir danışmanlık merkezi ya da en azından bir masanın kurulması gerektiği düşünölmektedir. Nitekim ölkemizdeki mevcut kamu yönetiminin tüm mezunları istihdam edecek bir yapısı bulunmamaktadır. Meslek yüksekokulu mezunlarının girişimci olamaya kanalize edilmesi büyük önem arz etmektedir.

KAYNAKLAR

- Ajzen, I. (2006). "Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus Of Control, And The Theory Of Planned Behavior". *Journal of Applied Social Psychology*, 4 (32), 665-683.
- Ajzen, I. (1991). "The Theory of Planned Behavior". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 (2), 179-211.
- Akçakanat, T., Mücevher, M. H., ve Çarıkçı, İ. H. (2014). "Sözel, Sayısal Ve Eşit Ağırlık Bölümlerinde Okuyan Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi: SDÜ Örneği". *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XVI (2), 137-153.
- Akış, M. L. (2017). *Girişimcilik Seminerleri ve Türkiye İş Kurumu İçin Öneriler* . Uzmanlık Tezi, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Akman, S. U., ve Bektaş, H. (2013). "Yükseköğretimde Hizmet Kalitesi Ölçeği: Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi". *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi* (18), 116-133.
- Alpar, C. R. (2013). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler* . Ankara: Detay Yayıncılık.
- Alparslan, A. M., Taş, M. A., ve Yastıoğlu, S. (2017). "Girişimcilik Niyeti Eğitimi mi Artar Yoksa Kültürel Değerlerle mi Açıklanır?" *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 9 (21), 148-161.
- Bae, T. J., Quian, S., Miao, C., and James, O. F. (2014). "The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review". *Entrepreneurship Theory and Practice* , 38 (2), 217-254.
- Balaban, Ö., ve Özdemir, Y. (2008). "Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* , 3 (2), 133-147.

- Başar, E., Altın, H., ve Doğan, V. (2013). *Girişimcilik*. İstanbul: Nobel.
- Bird, B. (1988). "Implementing Entrepreneurial ideas: The Case for İntention". *The Academy of Management Review* , 3 (13), 442-454.
- Bulut, Ç., ve Aslan, G. (2014). "Üniversitelerde Gerçekleşen Girişimcilik Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi". *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* , 10 (22), 119-129.
- Bulut, Ç., Fiş, A. M., Aktan, B., ve Yılmaz, S. (2008). "Kurumsal Girişimcilik: Kavramsal Yapı Üzerine Bir Tartışma". *Journal Of Yaşar University* , 3 (10), 1389-1416.
- Büyük, Ö. (2014). *Girişimcilik Üzerine Notlar*. İstanbul: Paradigma Akademi.
- Cansız, E. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Çakırer, M. A. (2013). *Elektronik Ticaret*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Çalık, A., Gümüş, A., ve Oğrak, A. (2018) "Üniversite Öğrencilerinin Sosyotropik-Otonom Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Eğilimleri Arasındaki İlişki: İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama". *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 3(6), 35-47.
- Çamlıca, Z., Akar, G. S., ve Şenkayas, H. (2016). "TR32 Bölgesinin Lojistik Açından Analizi". *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi* , 1 (2), 73-88.
- Çelik, A., İnce, M., ve Bozyiğit, S. (2014). "Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Niyetlerini Etkileyen Ailesel Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma". *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 7 (3), 113-124.
- Çelik, K., Kalaycı, C., ve Sandalcılar, A. R. (2009). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. Trabzon: Murathan Yayınevi.

- Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2011). *Dünyada ve Türkiye'de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- DeCarlo, L. T. (1997). "On The Meaning and Use of Kurtosis". *Psychological Methods*, 2 (3), 292-307.
- Döm, S. (2008). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Durman, M., ve Önder, H. (2007). *Ekonominin Minik Devi KOBİ'ler ve KOSGEB Teşvikleri*. İstanbul: Alfa Aktüel.
- Efe, M. N. (2016). *Girişimcilikte Temel Prensipler*. İstanbul: Umuttepe Yayınları.
- Efil, İ. (2013). *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon*. Bursa: Dora.
- Ege, İ., ve Bayrakdaroğlu, A. (2009). "İMKB Şirketlerinin Hisse Senedi Getiri Başarılarının Lojistik Regresyon Tekniği İle Analizi". *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (10), 139-158.
- Ekici, E. (2016). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimini Belirlemede Planlanmış Davranışlar Teorisi ve Girişimcilik Eğitiminin Rolü*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Ekici, K. M., ve Yıldırım, A. (2010). *e-ticaret*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Ekici, T. Ö. (2018). *İş Dünyasında Girişimcilik Eğitiminin Önemi: İstanbul KOSGEB Örneği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ekonomi Bakanlığı. (Kasım 2017). *Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi*. Ankara.
- Erçelik, M. A., ve Mengeş, E. (2019). "Girişimcilik Eğilimlerinin Bazı Demografik Özellikler Yönünden İncelenmesi: Meslek Yüksekokulu Öğrencileri Üzerinde

Görgül Bir Araştırma". *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 6 (5), 418-429.

Eren, E. (2003). *Yönetim ve Organizasyon*. İstanbul: Beta Yayınları.

European Commission. (1996). *Green Paper*. European Commission.

European Commission, (2013). *The Entrepreneurship 2020 Action Plan Reigniting the Entrepreneurial Spirit in Europe*. Brüksel: European Commission.

European Commission (2005). *The New SME Definition: User Guide and Model Declaration*. EC Enterprise and Industry Publications.

Fields, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*. London: Sage Publications.

Finkle, T. A., Kuratko, D. F., and Goldsby, M. G. (2006). "An Examination of Entrepreneurship Centers in the United States: A National Survey". *Journal of Small Business Management*, 184-206.

Franco, M., Haase, H., and Lautenschläger, A. (2010). "Students' entrepreneurial intentions: An inter-regional comparison". *Education and Training*, 4 (52), 260-275.

Giacomin, O., Frank, J., Pruett, M., Shinnar, R. S., Llopis, F., and Toney, B. (2011). "Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European Students". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (2), 219-238.

Girginer, N., ve Uçkun, N. (2004). **İşletmecilik Eğitimi Alan Lisans Öğrencilerinin Girişimciliğe Bakış Açıkları: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama**. 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F, 25-26.

GİSEP. (2015). *Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*. Ankara: KOSGEB.

- Güner, H. (2016). *Bir Destekleme Modeli Olarak KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ve Yeni Girişimci Destek Programı Üzerine Bir Araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Güney, S. (2004). *Açıklamalı Yönetim-Organizasyon ve Örgütsel Davranış Terimleri Sözlüğü*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Gümüş, A. (2015). *Dönüştürücü Ve İşlemci Liderlik Tarzının, Yenilikçilik Davranışı Ve Firma Performansına Etkisi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Güven, B. (2015). *Çiğköfte Sektörü Üzerine Ampirik Çalışma*. İstanbul: Siyah İnci Akademi.
- Hopkins, K. D., ve Weeks, D. L. (1990). "Tests for Normality and Measures of Skewness and Kurtosis: Their Place in Research Reporting". *Educational and Psychological Measurement* , 4 (50), 717-729.
- İş Kanunu. (2003). *4857 Sayılı İş Kanunu*. T.B.M.M.
- Kahyalar, V. (2017). *Başarılı Bir İşletme İçin Yeni Girişimcilik*. İstanbul: Erguvan Yayınevi.
- Kalaycı, Ş. (2009). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayıncılık.
- Kassean, H., Vanevenhoven, J., Liguori, E., and Winkel, D. E. (2015). "Entrepreneurship Education: a Need for Reflection, Real-World Experience and Action". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* , 21 (5), 690-708.
- Katz, J. A. (2003). "The Chronology And Intellectual Trajectory Of American Entrepreneurship Education: 1876-1999". *Journal of Business Venturing* , 283-300.

- Kaya, A. (2007). *Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi*. Konya: Eğitim Kitabevi.
- Kayri, M. (2009). "Araştırmalarda Gruplar Arası Farkın Belirlenmesine Yönelik Çoklu Karşılaştırma (Post-Hoc) Teknikleri". *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 51-64.
- Keskin, S. (2016). "Yeşil Girişimcilik". *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi* , 7 (7), 285-294.
- Koh, C. H. (1996). "Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics a Study of Hong Kong MBA Students". *Journal of Managerial Psychology* , 11 (3), 12-25.
- KOSGEB. (11 Eylül 2017). *KOBİGEL KOBİ Gelişim Destek Programı Proje Teklif Çağrısı* . Ankara: KOSGEB.
- KOSGEB. (11 Şubat 2019). *KOBİGEL KOBİ Gelişim Destek Programı Proje Teklif Çağrısı* . Ankara: KOSGEB.
- KOSGEB. (2010). *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*. Ankara: KOSGEB.
- KOSGEB. (2019). *Girişimciliği Geliştirme Destek Programı Yeni Girişimci Programı Uygulama Esasları*. Ankara: KOSGEB.
- KOSGEB. (2010). *Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları*. Ankara: KOSGEB.
- Köybaşı, F., ve Dönmez, B. (2017). "Okul Yöneticilerinin Girişimcilik, Öz-Yeterlik ve Örgütsel Bağlılık Algılarının Analizi". *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 23(2), 249-280.
- KSEP. (2015). *2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*. Ankara: KOSGEB.

- Kul, S. (2014). "İstatistik Sonuçlarının Yorumu: P Değeri Ve Güven Aralığı Nedir?/Interpretation Of Statistical Results: What Is P Value And Confidence Interval?". *Plevra Bülteni*, 8(1), 11.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Linan, F., and Chen, Y. W. (2009). "Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3 (33), 593-617.
- Lundstrom, A., and Stevenson, L. A. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer U.S.
- Murthy, C. S. (2009). *Small Scale Industries and Entrepreneurial Development*. Mumbai: Himalaya Publishing House.
- OECD. (2018). *Entrepreneurship at a Glance*. Paris: OECD Publishing.
- Ö. B., ve Erdurur, K. (2013). "Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerine Bir Araştırma". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2 (8), 57-78.
- Örenç, D. (2019). *Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Üzerine Etkisi: Çanakkale Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Özdevecioğlu, M., ve Cingöz, A. (2015). "Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve". *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 0 (32), 81-95.
- Pazarcık, Y., ve Aydın, E. (2015). "Girişimcilik Temelli Ders Tasarımının Öğrencilerin Girişimci Eğilim Ve Davranışlarına Etkisi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Deneysel Bir Çalışma". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 10 (2), 126-146.

- Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., and Fox, J. (2009). "Explaining Entrepreneurial Intentions of University Students: a Cross-Cultural Study". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* , 15 (6), 571-594.
- Raposo, M., and Paço, A. D. (2011). "Entrepreneurship Education: Relationship Between Education and Entrepreneurial Activity". *Psicothema* , 453-457.
- Rea, L. M., and Parker, R. A. (2014). *Designing and Conducting Survey Research: a Comprehensive Guide*. United States of America: Jossey-Bass.
- Sart, G. (2014). *Girişimciliğin ve Küçük İşletme Yönetiminin Temelleri*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Scarborough, N. M. (2013). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. London: Pearson.
- Schumpeter, J. (1947). "Economic Theory and Entrepreneurial History". *Journal of Economic History* , 63-84.
- Shapiro, A., and Sokol, L. (1982). "The Social Dimensions of Entrepreneurship". *Encyclopedia of Entrepreneurship* (13), 72-90.
- Sönmez, A., ve Toksoy, A. (2014). "Türkiye’de Girişimcilik Üzerine Bir Analiz". *Yönetim ve Ekonomi* , 41-58.
- Şeşen, H., ve Basım, N. (2012). "Demografik Faktörler ve Kişiliğin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Spor Bilimleri Alanında Öğrenim Gören Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma". *Ege Akademik Bakış Dergisi* , 12 (Özel Sayı), 25.
- Şimşek, Ş., ve Çelik, A. (2014). *Yönetim ve Organizasyon*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- T.C Kalkınma Bakanlığı, (2013). *Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018*. Ankara: Türkiye Büyük Millet Meclisi.

- T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (2019). *Onbirinci Kalkınma Planı 2019-2023*. Ankara: Türkiye Büyük Millet Meclisi.
- Tanrısever, N. H. (2004). *Avrupa Birliğinde Girişimciliğin Teşvik Edilmesi İçin İzlenen Politikalar ve Türkiye'deki Politikaların Avrupa Birliği Uygulamalarına Uyumu*. Ankara: Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Sektörel ve Bölgesel Politikalar Dairesi.
- Tanrıverdi, H., Bayram, G. N., ve Alkan, M. (2016). "Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisinin İncelenmesi". *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1 (11), 1-29.
- Taş, Y., ve Özcan, S. (2015). *Yenilikçi ve Sosyal Boyutlarıyla Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİLER*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Tek, Ö. B., ve Özgül, E. (2008). *Modern Pazarlama İlkeleri*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Teuro, S., Katsuyuki, K., and Leo-Paul, D. (2013). "Entrepreneurship Education in Japanese Universities - How Do We Train for Risk Taking in a Culture of Risk Adverseness?" *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 184-204.
- Titiz, T. (1994). *Girişimcilik*. İstanbul: İnkılap Yayınevi.
- Top, S. (2006). *Girişimcilik Keşif Süreci*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Türk Ticaret Kanunu. (2011). *6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu*, T.B.M.M.
- Uçar, Z., ve Erçelik, M. A. (2017). "Küreselleşme Bağlamında Başarılı Bir Toplam Kalite Yönetimi İçin Psikolojik Sahiplenme ve İç Girişimciliğin Rolü: Kuramsal Bir Analiz". *Bitils Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 158-176.
- Uluyol, O. (2013). "Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı Meslek Yüksekokulu Örneği". *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (15), 349-372.

- Ürper, P. (2017). *KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından Yararlanarak İşyeri Açan Girişimcilerin Yaşadıkları Sorunlar*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Vesper, K. H., and Gartner, W. B. (1997). "Measuring Progress In Entrepreneurship Education". *Journal Of Business Venturing* , 403-421.
- Von Graevenitz, G., Harhoff, D., and Weber, R. (2010). "The Effects Of Entrepreneurship Education". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.
- Yelkikalan, N., Akatay, A., Yıldırım, H. M., Karadeniz, Y., Köse, C., Koncagül, Ö., ve Özer E., (2010). "Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz". *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* , 21 (36) 51-59.
- Yıldırım, M., ve Erul, E. (2014). *Küresel Girişimcilik*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Yıldız, H. (2018). *Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Mühendis Adayları Üzerinde Bir Çalışma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) , Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yıldız, S. B. (2013). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü: Bir Etki Değerlendirmesi Araştırması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Yurttadur, M. (2017). *KOBİ Yönetimi ve Büyüme*. İstanbul : Beta Yayıncılık.
- Yüceol, N. (2018). *Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin Girişimci Kişilik Özellikleri ve Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Yüksek Planlama Kurulu. (2015). **Öncelikli Dönüşüm Programları**. Ankara: Yüksek Planlama Kurulu.

İnternet Kaynakları:

<http://ashokaturkiye.org/hakkimizda/>. ((Erişim Tarihi: 01.04.2019).

<http://hbogm.meb.gov.tr/aol/kitaplar/aol/2014/girisimcilik1/unite2.pdf>. (Erişim Tarihi: 02.08.2017).

<http://hbogm.meb.gov.tr/aol/kitaplar/aol/2014/girisimcilik1/unite2.pdf>. (Erişim Tarihi: 02.08.2017).

<http://www.eximbank.gov.tr>. (Erişim Tarihi: 31.12.2018).

<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1230/genel-destek-programi>. (Erişim Tarihi: 01.05.2018).

<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1230/genel-destek-programi>. (Erişim Tarihi: 01.05.2018).

<http://www.tobb.gov.tr/resmi-istatistik>. ((Erişim Tarihi: 02.03.2018).

<http://www.tobb.gov.tr/resmi-istatistik>. (Erişim Tarihi: 02.03.2018).

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari>. (Erişim Tarihi: 05.01.2019)

<https://pavlovspartner.com/dunyanin-en-iyi-girisimcilik-okullari/>. (Erişim Tarihi: 05.05.2019).

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/kobi-ihracata-hazirlik-kredisi>. (Erişim Tarihi: 31.12.2018).

<https://www.haberler.com/bakan-faruk-ozlu-42-binden-fazla-girisimciye-914-10267713-haberi/>. (Erişim Tarihi: 01.04.2019).

https://www.tkd.gov.tr/Content/File/Ipard/IPARDII_Programi-Turkce_3Cagri.pdf. (Erişim Tarihi: 25.05.2019).

Resmi Gazeteler:

20498 Sayılı Resmi Gazete, (20 Nisan 1990). *Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun* . Ankara.

26074 Sayılı Resmi Gazete. (08 Şubat 2006). *Ülkemizde Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu Koordinasyonu ve Görevleri* . Ankara.

27219 Sayılı Resmi Gazete. (05 Mayıs 2009). *Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun* . Ankara.

28328 Sayılı Resmi Gazete. (19 Haziran 2012). *Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar* . Ankara.

29564 Sayılı Resmi Gazete. (16 Aralık 2015). *Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketince Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Desteği* . Ankara.

TABLolar DİZİNİ

Tablo	Sayfa
Tablo 2-1. KOBİ ve Girişimcilik Politika Alanlarının Özellikleri	53
Tablo 2-2. Öncelikli Dönüşüm Programı Kapsamındaki 25 Eylem Planı	61
Tablo 2-3. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler	62
Tablo 2-4. Genel Destek Programı Kapsamındaki Desteklerin Tutar ve Oranları	65
Tablo 2-5. Haziran 2019 İtibariyle İller Bazında KOSGEB Destek Miktarları.....	83
Tablo 2-6. Yeni Girişimci Desteği Üst Limit ve Oranları	98
Tablo 2-7. Geleneksel Girişimci Programı Destek Kalem ve Tutarları.....	105
Tablo 2-8. İleri Girişimci Programı Destek Kalem ve Tutarları	107
Tablo 3-1. Girişimcilik Eğilimi Ölçeğinin Alt Boyutlarının (Heveslilik, Tutum, Yenilikçilik, Kararlılık ve İşgören Olmama Eğilimi), Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik, Girişimciliğe Bağlılık ve Girişimcilik Eğitiminin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri.....	123
Tablo 3-2. Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Dağılımı	128
Tablo 3-3. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Dağılımı.....	129
Tablo 3-4. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı.....	129
Tablo 3-5. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı	130
Tablo 3-6. Katılımcıların Mesleki Durumlarına Göre Dağılımı	130
Tablo 3-7. Katılımcıların Unvanlarına Göre Dağılımı.....	131
Tablo 3-8. Katılımcıların Aylık Gelirlerine Göre Dağılımı	131
Tablo 3-9. Katılımcıların Hedef Kariyerlerine Göre Dağılımı	132
Tablo 3-10. Katılımcıların Daha Önce Girişimcilik Faaliyetinde Bulunma Durumu	132
Tablo 3-11. Girişimciliğin Olumlu Sonuçlanma Durumu	133
Tablo 3-12. Girişimciliğin Olumlu Sonuçlanmama Durumu	134
Tablo 3-13. Okuldaki Girişimcilik Dersi Alma Durumu	135
Tablo 3-14. İş Tecrübesi Bulunma Durumu	135
Tablo 3-15. Güdüleyici Faktörlere İlişkin Olarak Ortalama Değerler	136
Tablo 3-16. Güdüleyici Maddelere İlişkin Tekrarlı Ölçüm Sonuçları.....	138
Tablo 3-17. Engelleyici Faktörlere İlişkin Olarak Ortalama Değerler	139

Tablo 3-18. Engelleyici Maddelere İlişkin Tekrarlı Ölçüm Sonuçları	141
Tablo 3-19. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyut Bazında Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları.....	142
Tablo 3-20. Girişimcilik Eğiliminin Alt Boyutlarına Göre F ve p Değerleri.....	143
Tablo 3-21. Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılığın Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları	144
Tablo 3-22. Girişimcilik Niyeti, Girişimci Öz Yeterlilik ve Girişimciliğe Bağlılığın F ve p Değerleri.....	145
3-23. Girişimcilik Eğitiminin Uygulama Zamanına Göre Ortalamaları	146
Tablo 3-24. Girişimcilik Eğitiminin F ve p Değerleri.....	146
Tablo 3-25. KOSGEB Eğitimlerine İlişkin Değerlendirme	147
Tablo 3-26. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinden Memnuniyet Düzeyleri	148
Tablo 3-27. KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin Beklentileri Karşılama Düzeyi	148
Tablo 3-28. Eğitim Modüllerinden En Çok; Merak Edilme, Memnun Olma ve Katkısını Gördüklerini Modül Durumu	149
Tablo 3-29. Eğitim Öncesi Yatırım Projesinin Olup Olmaması Durumu.....	150
Tablo 3-30. Proje Konularının Listesi.....	151
Tablo 3-31. Fon Kaynaklarına Göre Dağılım	152
Tablo 3-32. Eksik Fok Kaynağını Tamamlama Alternatifi	153
Tablo 3-33. Proje Konusu Olmayanların Nedenleri	154
Tablo 3-34. Yatırımı Gerçekleştirmeyi Düşünme Zamanı	154
Tablo 3-35. Eğitim Sonrası Proje Durumu	155
Tablo 3-36. Eğitim Sonrası Proje Konularının Listesi.....	157
Tablo 3-37. Yatırım Yapma Planı	158
Tablo 3-38. Yatırım Planının Zamanlaması.....	159
Tablo 3-39. Yatırım Planı Olmayanların Gerekçeleri.....	159
Tablo 3-40. Destek Alma Durumu	160
Tablo 3-41. Destek Alma Zamanı	161
Tablo 3-42. Destek Alanların, Destek Aldıkları İşlere İlişkin NACE Kodları	162
Tablo 3-43. Danışmanlık Hizmeti Alma Durumu	163

Tablo 3-44. İş Planına Uygun Çalışma	163
Tablo 3-45. Desteğin Tamamını Kullanma Durumu	163
Tablo 3-46. İş Kurmalarında Motive Edici Unsurlar	165
Tablo 3-47. Yatırım Yapmama Nedenleri	166
Tablo 3-48. Destek Alan ve Almayanlar İçin Güdüleyici Faktörlere İlişkin t- testi	168
Tablo 3-49. Destek Alan ve Almayanlar İçin Engelleyici Faktörlere İlişkin t- testi	170
Tablo 3-50. Algılanan Çevresel Destek Bazında Uygulama Zamanına Göre Ortalamalar.....	171
Tablo 3-51. Algılanan Çevresel Destek Bazında Uygulama Zamanına Göre Tekrarlı Ölçüm Sonuçları.....	172
Tablo 3-52. Lojistik Regresyon Analizi İçin Öngörülen Modeller.....	173
Tablo 3-53. Modellere İlişkin Genel Değerler	174
Tablo 3-54. Model-1 Değerleri	175
Tablo 3-55. Model 1'e İlişkin Gözlem ve Tahmin Sınıflama Tablosu	175

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil	Sayfa
Şekil 1-1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik İlişkisi.....	8
Şekil 1-2. Girişimcilik (İş Kurma) Süreci.....	36
Şekil 1-3. Düşünce Fikir Haritası.....	39
Şekil 3-1. Anket Uygulama Süreci.....	121
Şekil 3-2: Araştırmanın Modeli	126



EKLER

Ek – 1: Katılımcılara “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne Başlamadan Hemen Önce Uygulanan Anket

Değerli katılımcı, katılacak olduğunuz girişimcilik kursu ile ilgili olarak beklentileriniz ve fikirlerinizi öğrenmek amacıyla düzenlediğimiz bu çalışmaya değerli katkılarınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, saygılarımızı sunarız.

Cinsiyet

Kadın 1
Erkek 2

Yaş: _____

Medeni Durum

Bekar 1
Evli 2

Eğitim Durumu

İlköğretim Mezunu 1
Lise Mezunu 2
Ön Lisans Mezunu 3
Lisans Mezunu 4
Yüksek Lisans Mezunu 5
Doktora Mezunu 6

Mesleğiniz

İş yeri sahibi 1
İşçi /memur 2
İşsiz 3

Ünvanınız _____

Aylık Geliriniz

0-1000 1
1000-2000 2
2000-3000 3
3000-5000 4
5000 ve üzeri 5

Kariyer Hedefiniz

Kamu sektörü 1
Özel sektör 2
Aile yanında 3
Kendi işini kurmak 4

Daha önce girişimcilik faaliyetin de bulundunuz mu?

Evet 1
Hayır 2

Bir girişimcilik faaliyetinde bulundu iseniz, gerçekleştirdiğiniz girişim olumlu sonuçlandı mı?

Evet 1
Hayır 2 Hayır ise, Neden? _____

Okuldaki eğitiminiz süresince girişimcilik konulu bir ders aldınız mı?

Evet 1
Hayır 2

Herhangi bir iş tecrübeniz var mı ?

Evet 1
Hayır 2

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki güdüleyiciler (nedenler) sizin için ne kadar önemlidir?

	Önemsiz	Bir ölçüde	Nötr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Özgür olma	1	2	3	4	5
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	1	2	3	4	5
Doğru işi bulmanın zorluğu	1	2	3	4	5
Eski işimden mutsuz olma	1	2	3	4	5
Adil ücret kazanma	1	2	3	4	5
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	1	2	3	4	5
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	1	2	3	4	5
Bir şirketin patronu olma	1	2	3	4	5
İnsanları yönetme	1	2	3	4	5
Zengin olma	1	2	3	4	5
Bir aile geleneğini sürdürme	1	2	3	4	5
Yüksek bir sosyal statü kazanma	1	2	3	4	5
Bana ait bir şey yaratma	1	2	3	4	5
İnsanlar için iş alanı yaratma	1	2	3	4	5
Daha fazla serbest zamana sahip olma	1	2	3	4	5
Hayat kalitemi yükseltme	1	2	3	4	5

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki engeller sizin için ne kadar önemlidir?

	Önemsiz	Bir ölçüde önemsiz	Nötr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Çok fazla risk	1	2	3	4	5
Genel ekonomik durum	1	2	3	4	5
Girişimcilik deneyimi eksikliği	1	2	3	4	5
İşe başlayacak para eksikliği	1	2	3	4	5
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	1	2	3	4	5
Çalışanlarla yaşabilecek problemler	1	2	3	4	5
Başarısızlık korkusu	1	2	3	4	5
Gelirin sabit olmaması	1	2	3	4	5
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	1	2	3	4	5
Bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	1	2	3	4	5
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe	1	2	3	4	5
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	1	2	3	4	5
Gerekli evraklar ve bürokrasi	1	2	3	4	5
İş ve pazar bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	1	2	3	4	5
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	1	2	3	4	5
Hukuki danışman eksikliği	1	2	3	4	5
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	1	2	3	4	5

Aşağıdaki ifadelere ne oranda katıldığınızı, 1 (Kesinlikle katılmıyorum)'den 5 (Kesinlikle katılıyorum)'a kadar ölçek üzerinde işaretleyiniz.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK HEVESLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli fırsatları yaratma yeteneğine sahibim.	1	2	3	4	5
Kesinlikle kendi işimi kurmayı hedefliyorum.	1	2	3	4	5
Mutlaka girişimci olmaya odaklanıyorum.	1	2	3	4	5
Sosyal yaşamı, iş yaşamını, eğlenceyi dengeli bir şekil de yaşayan bir kişiliğe sahip olmak isterim.	1	2	3	4	5
Mevcut gerçeklere birebir bağlı kalarak hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK TUTUM					
Girişimci olarak yeni bir iş kurmak bana büyük tatmin sağlar	1	2	3	4	5
Kariyerimi girişimci olarak sürdürme fikri benim için oldukça çekici	1	2	3	4	5
Eğer gerekli kaynağım ve fırsatım olursa, yeni bir iş kurmak isterim	1	2	3	4	5
Birçok seçenek arasında girişimci olmayı tercih ederim	1	2	3	4	5
Girişimci olma fikrinin, dezavantajlarından çok avantajları olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK NİYETİ					
Bir girişimci olarak her şeyi yapmaya hazırım	1	2	3	4	5
Profesyonel olarak hedefim, bir girişimci olmaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak ve sürdürmek için her türlü çabayı göstereceğim	1	2	3	4	5
Gelecekte bir iş kurma konusunda kararlıyım	1	2	3	4	5
Ciddi anlamda kendi işimi kurmayı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Bir gün kendi işimi kurma konusunda ciddi niyetlerim var	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİ ÖZ YETERLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli olan liderlik yeteneklerine sahip olduğumu düşünüyorum	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilecek seviyede zihinsel olgunluğa ulaştığımı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Yeni iş fikirleri üretebilirim	1	2	3	4	5
Üretim, pazarlama ve yönetim için yeni metotlar geliştirebilirim	1	2	3	4	5
Yeni ürün ve hizmetler için piyasada oluşacak fırsatları yakalayabilirim	1	2	3	4	5
Büyüme potansiyeli olan yeni iş alanları bulabilirim	1	2	3	4	5
Fırsatları değerlendirebilmek için hızlıca hareket edebilirim	1	2	3	4	5
Beklenmedik durumlar karşısında hızla reaksiyon gösterebilirim	1	2	3	4	5
Olumsuz durumlar karşısında moralimi bozmam	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE BAĞLILIK					
Eğer sahip olduğum iş fikrini gerçekleştirmezsem, bir başkasının yanında çalışabilirim	1	2	3	4	5
Sahip olduğum iş fikri başarısız bile olsa, başka birisinin yanında çalışmak istemem	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilmek için göstereceğim çaba konusunda hiçbir sınırlamam yoktur	1	2	3	4	5
Kişisel felsefem kendi işimi kurabilmek için "ne gerekiyorsa" yapacağımdır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak, benim için gelecekteki diğer kariyer alternatiflerinin hepsinden daha önemlidir	1	2	3	4	5
Eğer kendi işimi kurabilirsem, bu hayattaki diğer önemli hedeflerime ulaşmamda bana yardımcı olur	1	2	3	4	5
Genel anlamda, sahip olduğum yetenek ve nitelikler kendi işime başlama konusunda bana yardımcı olacaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmam konusunda gereken eforu gösterebileceğime eminim	1	2	3	4	5

YENİLİKÇİLİK					
İnanmadığım bir konu dahi olsa kural dışı davranmayı ve marjinal olmayı göze alamam.	1	2	3	4	5
Çok çalışan, sürekli hedef büyüten bir kişiliğe sahip olmak istemem.	1	2	3	4	5
Kariyerimin gelecek 5 yılında yüksek maaşlı bir iş fırsatı karşıma çıksa, kabul ederim.	1	2	3	4	5
KARARLILIK					
İnanmadığım bir konuda çoğunluğun eğilimine uymayarak negatif bir değerlendirmeye	1	2	3	4	5
Gerçekleri zorlayarak sezgiye, hislere ve hayallere dayalı hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
Kariyerim için gerekli olsa dahi önceliklerimden vazgeçmem.	1	2	3	4	5
Bir işin fırsatlar sunması; emniyetli ve garantili olmasından daha önemlidir.	1	2	3	4	5
İŞGÖREN OLMAMA EĞİLİMİ					
Kamu sektöründe çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
Asla özel sektörde çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ					
Girişimcilik eğitiminin, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkileyeceğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkaracağını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Alacağım eğitim ile " Ben de girişimci olabilirim" düşüncesi ağırlık kazanmaya başlayacaktır.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmeme sebep olacaktır.	1	2	3	4	5
Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir.	1	2	3	4	5
Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur.	1	2	3	4	5
Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyeli geliştirilebilir.	1	2	3	4	5
Potansiyelim girişimciliğe uygun olup olmadığını girişimcilik eğitimi ile göreceğim	1	2	3	4	5
Eğitimin başarılı bir girişimci olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum.	1	2	3	4	5

Eğer yeni bir iş kurmaya karar verseniz, yakın çevrenizdeki kişiler bu fikrinizi ne derecede onaylardı? 1 (Kesinlikle karşı çıkarlar) - 5 (Tamamen destek olurlar)

	Kesinlikle karşı çıkarlar	Karşı çıkarlar	Kararsızım	Destek olurlar	Tamamen destek olurlar
SUBJEKTİF NORM (ALGILANAN ÇEVRESEL DESTEK)	1	2	3	4	5
Aileniz (anne, baba, ağabey, abla)	1	2	3	4	5
Yakın akrabalarınız (amca, dayı, hala, teyze)	1	2	3	4	5
Yakın arkadaşlarınız	1	2	3	4	5
Diğer akrabalarınız (kuzen, enişte, yenge vb.)	1	2	3	4	5
Ortağınız (muhtemel ortağınız)	1	2	3	4	5
Bankerler ya da finansörler	1	2	3	4	5
Bankalar	1	2	3	4	5
Çeşitli kamu ya da özel destek kuruluşları	1	2	3	4	5

Eđitimden önce hazırladığınız, sonrasında yatırım gerçekleştirmeyi dűřündüğünüz bir proje var mı?

Evet 1
Hayır 2

Evet ise, projenizin konusu nedir? _____

Evet ise, projenizin sektörü, iş alanı nedir? _____

Evet ise, projenizin fon kaynağı nedir? _____

Evet ise, projenize sağlanması gereken fonda bir eksiklik var mı? Eksiklik var ise kaynağı nasıl sağlanacaktır?
(Birden fazla seçenek işaretlenebilir)

Aile 1
Kredi 2
Kosgeb 3
Banka 4
Diğer 5 _____

Hayır ise, neden?

Yeterli sermaye yada fon kaynağına sahip olmamak

Herhangi bir iş fikrimin olmaması

Başvuru prosedürünü bilmiyor olmak

Kendime işyeri açma konusunda güvenmemem

Girişimcilik ile ilgili bir eğitimde sahip olmamam

Piyasadaki ekonomik durumun işyeri açmak için uygun olmadığını düşünmem

Kurmayı dűřündüğüm iş ile ilgili destek verilip verilmeyeceğı ile ilgili bir fikrimin olmaması

Evet ise, ne kadar bir süre içerisinde yatırım gerçekleřtirmeyi dűřünüyorsunuz?

Eğitimden sonraki 1 ay içerisinde 1
Eğitimden sonraki 6 ay içerisinde 2
Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde 3
Eğitimden sonraki 24 ay içerisinde 4
Eğitimden sonraki 24 ay sonrasında 5
Kosgeb desteğı alındığında 6
Dűřünmüyorum 7

Neden ? _____

Alacağınız eğitimler arasında en çok merak ettiğiniz modül hangisidir?

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri

Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan)

Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları

Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar

1
2
3
4

Ek – 2: Katılımcılara “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” Tamamlandığı Gün Uygulanan Anket

Değerli katılımcı, katılmış olduğunuz girişimcilik kursu ile ilgili olarak beklentileriniz ve fikirlerinizi öğrenmek amacıyla düzenlediğimiz bu çalışmaya değerli katkılarınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, saygılarımızı sunarız.

Cinsiyet

Kadın 1
Erkek 2

Yaş: _____

Medeni Durum

Bekar 1
Evli 2

Eğitim Durumu

İlköğretim Mezunu 1
Lise Mezunu 2
Ön Lisans Mezunu 3
Lisans Mezunu 4
Yüksek Lisans Mezunu 5
Doktora Mezunu 6

Mesleğiniz

İş yeri sahibi 1
İşçi /memur 2
İşsiz 3

Ünvanınız _____

Aylık Geliriniz

0-1000 1
1000-2000 2
2000-3000 3
3000-5000 4
5000 ve üzeri 5

Kariyer Hedefiniz

Kamu sektörü 1
Özel sektör 2
Aile yanında 3
Kendi işini kurmak 4

Daha önce girişimcilik faaliyetin de bulundunuz mu?

Evet 1
Hayır 2

Bir girişimcilik faaliyetinde bulundu iseniz, gerçekleştirdiğiniz girişim olumlu sonuçlandı mı?

Evet 1
Hayır 2

Hayır ise, Neden? _____

Okuldaki eğitiminiz süresince girişimcilik konulu bir ders aldınız mı?

Evet 1
Hayır 2

Herhangi bir iş tecrübeniz var mı ?

Evet 1
Hayır 2

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki güdüleyiciler (nedenler) sizin için ne kadar önemlidir?

	Önemsiz	Bir ölçüde	Nötr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Özgür olma	1	2	3	4	5
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	1	2	3	4	5
Doğru işi bulmanın zorluğu	1	2	3	4	5
Eski işimden mutsuz olma	1	2	3	4	5
Adil ücret kazanma	1	2	3	4	5
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	1	2	3	4	5
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	1	2	3	4	5
Bir şirketin patronu olma	1	2	3	4	5
İnsanları yönetme	1	2	3	4	5
Zengin olma	1	2	3	4	5
Bir aile geleneğini sürdürme	1	2	3	4	5
Yüksek bir sosyal statü kazanma	1	2	3	4	5
Bana ait bir şey yaratma	1	2	3	4	5
İnsanlar için iş alanı yaratma	1	2	3	4	5
Daha fazla serbest zamana sahip olma	1	2	3	4	5
Hayat kalitemi yükseltme	1	2	3	4	5

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki engeller sizin için ne kadar önemlidir?

	Önemsiz	Bir ölçüde önemsiz	Nötr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Çok fazla risk	1	2	3	4	5
Genel ekonomik durum	1	2	3	4	5
Girişimcilik deneyimi eksikliği	1	2	3	4	5
İşe başlayacak para eksikliği	1	2	3	4	5
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	1	2	3	4	5
Çalışanlarla yaşayabilecek problemler	1	2	3	4	5
Başarısızlık korkusu	1	2	3	4	5
Gelirin sabit olmaması	1	2	3	4	5
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	1	2	3	4	5
Bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	1	2	3	4	5
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe	1	2	3	4	5
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	1	2	3	4	5
Gerekli evraklar ve bürokrasi	1	2	3	4	5
İş ve pazar bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	1	2	3	4	5
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	1	2	3	4	5
Hukuki danışman eksikliği	1	2	3	4	5
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	1	2	3	4	5

Aşağıdaki ifadelere ne oranda katıldığınızı, 1 (Kesinlikle katılmıyorum)'den 5 (Kesinlikle katılıyorum)'a kadar ölçek üzerinde işaretleyiniz.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK HEVESLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli fırsatları yaratma yeteneğine sahibim.	1	2	3	4	5
Kesinlikle kendi işimi kurmayı hedefliyorum.	1	2	3	4	5
Mutlaka girişimci olmaya odaklanıyorum.	1	2	3	4	5
Sosyal yaşamı, iş yaşamını, eğlenceyi dengeli bir şekilde de yaşayan bir kişiliğe sahip olmak isterim.	1	2	3	4	5
Mevcut gerçeklere birebir bağlı kalarak hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK TUTUM					
Girişimci olarak yeni bir iş kurmak bana büyük tatmin sağlar	1	2	3	4	5
Kariyerimi girişimci olarak sürdürme fikri benim için oldukça çekici	1	2	3	4	5
Eğer gerekli kaynağım ve fırsatım olursa, yeni bir iş kurmak isterim	1	2	3	4	5
Birçok seçenek arasında girişimci olmayı tercih ederim	1	2	3	4	5
Girişimci olma fikrinin, dezavantajlarından çok avantajları olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK NİYETİ					
Bir girişimci olarak her şeyi yapmaya hazırım	1	2	3	4	5
Profesyonel olarak hedefim, bir girişimci olmaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak ve sürdürmek için her türlü çabayı göstereceğim	1	2	3	4	5
Gelecekte bir iş kurma konusunda kararlıyım	1	2	3	4	5
Ciddi anlamda kendi işimi kurmayı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Bir gün kendi işimi kurma konusunda ciddi niyetlerim var	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİ ÖZ YETERLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli olan liderlik yeteneklerine sahip olduğumu düşünüyorum	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilecek seviyede zihinsel olgunluğa ulaştığımı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Yeni iş fikirleri üretebilirim	1	2	3	4	5
Üretim, pazarlama ve yönetim için yeni metotlar geliştirebilirim	1	2	3	4	5
Yeni ürün ve hizmetler için piyasada oluşacak fırsatları yakalayabilirim	1	2	3	4	5
Büyüme potansiyeli olan yeni iş alanları bulabilirim	1	2	3	4	5
Fırsatları değerlendirebilmek için hızlıca hareket edebilirim	1	2	3	4	5
Beklenmedik durumlar karşısında hızla reaksiyon gösterebilirim	1	2	3	4	5
Olumsuz durumlar karşısında moralimi bozmam	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE BAĞLILIK					
Eğer sahip olduğum iş fikrini gerçekleştirmezsem, bir başkasının yanında çalışabilirim	1	2	3	4	5
Sahip olduğum iş fikri başarısız bile olsa, başka birisinin yanında çalışmak istemem	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilmek için göstereceğim çaba konusunda hiçbir sınırlamam yoktur	1	2	3	4	5
Kişisel felsefem kendi işimi kurabilmek için "ne gerekiyorsa" yapacağımdır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak, benim için gelecekteki diğer kariyer alternatiflerinin hepsinden daha önemlidir	1	2	3	4	5
Eğer kendi işimi kurabilirsem, bu hayattaki diğer önemli hedeflerime ulaşmamda bana yardımcı olur	1	2	3	4	5
Genel anlamda, sahip olduğum yetenek ve nitelikler kendi işime başlama konusunda bana yardımcı olacaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmam konusunda gereken eforu gösterebileceğime eminim	1	2	3	4	5

YENİLİKÇİLİK					
İnanmadığım bir konu dahi olsa kural dışı davranmayı ve marjinal olmayı göze alamam.	1	2	3	4	5
Çok çalışan, sürekli hedef büyüten bir kişiliğe sahip olmak istemem.	1	2	3	4	5
Kariyerimin gelecek 5 yılında yüksek maaşlı bir iş fırsatı karşıma çıksa, kabul ederim.	1	2	3	4	5
KARARLILIK					
İnanmadığım bir konuda çoğunluğun eğilimine uymayarak negatif bir değerlendirmeye	1	2	3	4	5
Gerçekleri zorlayarak sezgiye, hislere ve hayallere dayalı hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
Kariyerim için gerekli olsa dahi önceliklerimden vazgeçmem.	1	2	3	4	5
Bir işin fırsatlar sunması; emniyetli ve garantili olmasından daha önemlidir.	1	2	3	4	5
İŞGÖREN OLMAMA EĞİLİMİ					
Kamu sektöründe çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
Asla özel sektörde çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ					
Girişimcilik eğitimi, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkiledi.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkiledi.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkardı	1	2	3	4	5
Aldığım eğitim ile " Ben de girişimci olabilirim" düşüncesi ağırlık kazanmaya başladı.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmeme sebep oldu.	1	2	3	4	5
Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir.	1	2	3	4	5
Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur.	1	2	3	4	5
Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyeli geliştirilebilir.	1	2	3	4	5
Potansiyelim girişimciliğe uygun olmadığını girişimcilik eğitimi ile görmüş oldum.	1	2	3	4	5
Eğitimin başarılı bir girişimci olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum.	1	2	3	4	5
KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ					
KOSGEB uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin süresi yeterlidir	1	2	3	4	5
Eğitimi veren eğitmen konusunda uzman ve bilgili bir kişi idi	1	2	3	4	5
Eğitmenin kursiyerlerle iletişim becerisi yeterli idi	1	2	3	4	5
Eğitmenin ders esnasında verdiği örnekler güncel ve yeterli idi	1	2	3	4	5
Dersler Kursiyerlerin anlayabileceği seviyede işlendi	1	2	3	4	5
Eğitmenin ders esnasındaki hitabet becerisi yeterli idi	1	2	3	4	5
Dersler her zaman programa uygun olarak yapıldı	1	2	3	4	5
Eğitimi veren Kurum/Kuruluş çalışanları kursiyerlerin karşılaştığı problemleri çözmek için içtenlikle davrandı	1	2	3	4	5
Eğitim kurumu kolay ulaşılabilir bir yerde idi	1	2	3	4	5
Eğitim kurumunun fiziki ortamı temiz ve düzenli idi	1	2	3	4	5
Sınıf ortamları ders yapmaya uygundu	1	2	3	4	5
Eğitim sonunda iş planı yazılması konusunda bilgi sahibi oldum.	1	2	3	4	5
Eğitim sonunda bir iş fikri geliştirdim	1	2	3	4	5
Eğitmen süreyi verimli kullandı	1	2	3	4	5

Eğer yeni bir iş kurmaya karar verseniz, yakın çevrenizdeki kişiler bu fikrinizi ne derecede onaylardı? 1 (Kesinlikle karşı çıkarlar) - 5 (Tamamen destek olurlar)

	Kesinlikle karşı çıkarlar	Karşı çıkarlar	Kararsızım	Destek olurlar	Tamamen destek olurlar
SUBJEKTİF NORM (ALGILANAN ÇEVRESEL DESTEK)	1	2	3	4	5
Aileniz (anne, baba, ağabey, abla)	1	2	3	4	5
Yakın akrabalarınız (amca, dayı, hala, teyze)	1	2	3	4	5
Yakın arkadaşlarınız	1	2	3	4	5
Diğer akrabalarınız (kuzen, enişte, yenge vb.)	1	2	3	4	5
Ortağınız (muhtemel ortağınız)	1	2	3	4	5
Bankerler ya da finansörler	1	2	3	4	5
Bankalar	1	2	3	4	5
Çeşitli kamu ya da özel destek kuruluşları	1	2	3	4	5

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinden memnun kaldınız mı?

- | | |
|------------------------------|---|
| Hiç memnun değilim | 1 |
| Memnun değilim | 2 |
| Ne memnun, ne memnun değilim | 3 |
| Memnunum | 4 |
| Çok memnunum | 5 |

KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinden beklentileri beklentilerinizi karşıladı mı?

Eğitim öncesi ve sonrasında yatırım gerçekleştirmeyi düşündüğünüz hali hazırda bir proje var mı?

- | | |
|--|---|
| Eğitim öncesi oluşturduğum bir proje vardı | 1 |
| Eğitim sonrası oluşturduğum bir proje var | 2 |
| Hayır | 3 |

Evet ise, projenizin konusu nedir? _____

Eğitim sonrasında yatırım gerçekleştirmeyi düşünüyor musunuz?

- | | |
|-------|---|
| Evet | 1 |
| Hayır | 2 |

Hayır ise, neden?

- | | |
|---|---|
| Hali hazırda bir iş fikrimin olmaması | 1 |
| İşyeri açmak için cesaretimin olmaması | 2 |
| İşyeri açmak için ekonomik koşulların uygun olmaması | 3 |
| İşyeri açmak için verilen destek miktarının az olması | 4 |
| Girişimcilik yapılan projenin desteklenen sektörler arasında olmaması | 5 |
| İşyeri açmak için yeterli bilgiye sahip değilim | 6 |
| Ağır yaptırım veya prosedürlerin olması | 7 |

Evet ise, ne kadar bir süre içerisinde yatırım gerçekleştirmeyi düşünüyorsunuz?

- | | |
|------------------------------------|---|
| Eğitimden sonraki 1 ay içerisinde | 1 |
| Eğitimden sonraki 6 ay içerisinde | 2 |
| Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde | 3 |
| Eğitimden sonraki 24 ay içerisinde | 4 |
| Eğitimden sonraki 24 ay sonrasında | 5 |
| Kosgeb desteği alındığında | 6 |
| Düşünmüyorum | 7 |
- Neden ? _____

Aldığınız eğitimler arasında en çok memnun olduğunuz modül hangisidir?

- | | |
|---|---|
| Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri | 1 |
| Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, | 2 |
| Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları | 3 |
| Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar | 4 |

Ek – 3: Katılımcılara “KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” Tamamlandıktan 6 Ay – 1 Yıl Sonra Uygulanan Anket

Değerli katılımcı, daha önce katılmış olduğunuz girişimcilik kursu ile ilgili olarak beklentileriniz ve fikirlerinizi öğrenmek amacıyla düzenlediğimiz bu çalışmaya değerli katkılarınızdan dolayı şimdiden teşekkür eder, saygılarımızı sunarız.

Cinsiyet

Kadın 1
Erkek 2

Yaş: _____

Medeni Durum

Bekar 1
Evli 2

Eğitim Durumu

İlköğretim Mezunu 1
Lise Mezunu 2
Ön Lisans Mezunu 3
Lisans Mezunu 4
Yüksek Lisans Mezunu 5
Doktora Mezunu 6

Mesleğiniz

İş yeri sahibi 1
İşçi 2
İşsiz 3

Ünvanınız _____

Aylık Geliriniz

0-1000 1
1000-2000 2
2000-3000 3
3000-5000 4
5000 ve üzeri 5

Kariyer Hedefiniz

Kamu sektörü 1
Özel sektör 2
Aile yanında 3
Kendi işini kurmak 4

Daha önce girişimcilik faaliyetin de bulundunuz mu?

Evet 1
Hayır 2

Bir girişimcilik faaliyetinde bulundu iseniz, gerçekleştirdiğiniz girişim olumlu sonuçlandı mı?

Evet 1
Hayır 2 Hayır ise, Neden? _____

Okuldaki eğitiminiz süresince girişimcilik konulu bir ders aldınız mı?

Evet 1
Hayır 2

Herhangi bir iş tecrübeniz var mı ?

Evet 1
Hayır 2

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki güdüleyiciler (nedenler) sizin için ne kadar önemlidir?

	Önem siz	Bir ölçüde	Ne tr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Özgür olma	1	2	3	4	5
Ücretli çalışmaya göre daha fazla para kazanma	1	2	3	4	5
Doğru işi bulmanın zorluğu	1	2	3	4	5
Eski işimden mutsuz olma	1	2	3	4	5
Adil ücret kazanma	1	2	3	4	5
Kendi fikirlerimi uygulama isteği	1	2	3	4	5
Özgür olmak için gerekli parayı kazanma	1	2	3	4	5
Bir şirketin patronu olma	1	2	3	4	5
İnsanları yönetme	1	2	3	4	5
Zengin olma	1	2	3	4	5
Bir aile geleneğini sürdürme	1	2	3	4	5
Yüksek bir sosyal statü kazanma	1	2	3	4	5
Bana ait bir şey yaratma	1	2	3	4	5
İnsanlar için iş alanı yaratma	1	2	3	4	5
Daha fazla serbest zamana sahip olma	1	2	3	4	5
Hayat kalitemi yükseltme	1	2	3	4	5

Kendi işinizi kurma konusunda aşağıdaki engeller sizin için ne kadar önemlidir?

	Önemsiz	Bir ölçüde önemsiz	Ne tr	Bir ölçüde önemli	Çok önemli
Çok fazla risk	1	2	3	4	5
Genel ekonomik durum	1	2	3	4	5
Girişimcilik deneyimi eksikliği	1	2	3	4	5
İşe başlayacak para eksikliği	1	2	3	4	5
Vergi giderleri (vergiler, yasal harçlar vb.)	1	2	3	4	5
Çalışanlarla yaşabilecek problemler	1	2	3	4	5
Başarısızlık korkusu	1	2	3	4	5
Gelirin sabit olmaması	1	2	3	4	5
Çok uzun saatler boyunca çalışma zorunluluğu	1	2	3	4	5
Bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Yönetim ve muhasebe konusundaki bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Bireysel yeteneklerimden duyduğum şüphe	1	2	3	4	5
Ne tür bir işe başlayacağımı bilememe	1	2	3	4	5
Yeni iş kurmada yardım alamama eksikliği	1	2	3	4	5
Gerekli evraklar ve bürokrasi	1	2	3	4	5
İş ve pazar bilgi eksikliği	1	2	3	4	5
Girişimcilere yardımcı olacak organizasyon eksikliği	1	2	3	4	5
Kendi işini kurma konusunda devlet desteği eksikliği	1	2	3	4	5
Hukuki danışman eksikliği	1	2	3	4	5
Etrafımdaki insanların destek eksikliği (aile, arkadaşlar vb.)	1	2	3	4	5

Aşağıdaki ifadelere ne oranda katıldığınızı, 1 (Kesinlikle katılmıyorum)'den 5 (Kesinlikle katılıyorum)'a kadar ölçek üzerinde işaretleyiniz.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK HEVESLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli fırsatları yaratma yeteneğine sahibim.	1	2	3	4	5
Kesinlikle kendi işimi kurmayı hedefliyorum.	1	2	3	4	5
Mutlaka girişimci olmaya odaklanıyorum.	1	2	3	4	5
Sosyal yaşamı, iş yaşamını, eğlenceyi dengeli bir şekilde yaşayan bir kişiliğe sahip olmak isterim.	1	2	3	4	5
Mevcut gerçeklere birebir bağlı kalarak hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK TUTUM					
Girişimci olarak yeni bir iş kurmak bana büyük tatmin sağlar	1	2	3	4	5
Kariyerimi girişimci olarak sürdürme fikri benim için oldukça çekici	1	2	3	4	5
Eğer gerekli kaynağım ve fırsatım olursa, yeni bir iş kurmak isterim	1	2	3	4	5
Birçok seçenek arasında girişimci olmayı tercih ederim	1	2	3	4	5
Girişimci olma fikrinin, dezavantajlarından çok avantajları olduğunu düşünüyorum	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK NİYETİ					
Bir girişimci olarak her şeyi yapmaya hazırım	1	2	3	4	5
Profesyonel olarak hedefim, bir girişimci olmaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak ve sürdürmek için her türlü çabayı göstereceğim	1	2	3	4	5
Gelecekte bir iş kurma konusunda kararlıyım	1	2	3	4	5
Ciddi anlamda kendi işimi kurmayı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Bir gün kendi işimi kurma konusunda ciddi niyetlerim var	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİ ÖZ YETERLİLİK					
Kendi işimi kurmak için gerekli olan liderlik yeteneklerine sahip olduğumu düşünüyorum	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilecek seviyede zihinsel olgunluğa ulaştığımı düşünüyorum	1	2	3	4	5
Yeni iş fikirleri üretebilirim	1	2	3	4	5
Üretim, pazarlama ve yönetim için yeni metotlar geliştirebilirim	1	2	3	4	5
Yeni ürün ve hizmetler için piyasada oluşacak fırsatları yakalayabilirim	1	2	3	4	5
Büyüme potansiyeli olan yeni iş alanları bulabilirim	1	2	3	4	5
Fırsatları değerlendirebilmek için hızlıca hareket edebilirim	1	2	3	4	5
Beklenmedik durumlar karşısında hızla reaksiyon gösterebilirim	1	2	3	4	5
Olumsuz durumlar karşısında moralimi bozmam	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİĞE BAĞLILIK					
Eğer sahip olduğum iş fikrini gerçeleştiremezsem, bir başkasının yanında çalışabilirim	1	2	3	4	5
Sahip olduğum iş fikri başarısız bile olsa, başka birisinin yanında çalışmak istemem	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurabilmek için göstereceğim çaba konusunda hiçbir sınırlamam yoktur	1	2	3	4	5
Kişisel felsefem kendi işimi kurabilmek için "ne gerekiyorsa" yapacağımdır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmak, benim için gelecekteki diğer kariyer alternatiflerinin hepsinden daha önemlidir	1	2	3	4	5
Eğer kendi işimi kurabilirsem, bu hayattaki diğer önemli hedeflerime ulaşmamda bana yardımcı olur	1	2	3	4	5
Genel anlamda, sahip olduğum yetenek ve nitelikler kendi işime başlama konusunda bana yardımcı olacaktır	1	2	3	4	5
Kendi işimi kurmam konusunda gereken eforu gösterebileceğime eminim	1	2	3	4	5

YENİLİKÇİLİK					
İnanmadığım bir konu dahi olsa kural dışı davranmayı ve marjinal olmayı göze alamam.	1	2	3	4	5
Çok çalışan, sürekli hedef büyüten bir kişiliğe sahip olmak istemem.	1	2	3	4	5
Kariyerimin gelecek 5 yılında yüksek maaşlı bir iş fırsatı karşıma çıksa, kabul ederim.	1	2	3	4	5
KARARLILIK					
İnanmadığım bir konuda çoğunluğun eğilimine uymayarak negatif bir değerlendirmeye maruz	1	2	3	4	5
Gerçekleri zorlayarak sezgiye, hislere ve hayallere dayalı hareket etmeyi tercih ederim.	1	2	3	4	5
Kariyerim için gerekli olsa dahi önceliklerimden vazgeçmem.	1	2	3	4	5
Bir işin fırsatlar sunması; emniyetli ve garantili olmasından daha önemlidir.	1	2	3	4	5
İŞGÖREN OLMAMA EĞİLİMİ					
Kamu sektöründe çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
Asla özel sektörde çalışmayı planlamıyorum.	1	2	3	4	5
GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ					
Girişimcilik eğitimi, girişimde bulunma konusunda beni olumsuz etkiledi.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimci olma yolundaki düşüncelerimi olumlu yönde etkiledi.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, önceden fark etmediğim potansiyeli açığa çıkardı	1	2	3	4	5
Aldığım eğitim ile " Ben de girişimci olabilirim" düşüncesi ağırlık kazanmaya başladı.	1	2	3	4	5
Girişimcilik eğitimi, girişimciliği bir kariyer olarak düşünmemeye sebep oldu.	1	2	3	4	5
Başarılı bir girişimci olmak için en önemli unsur eğitimidir.	1	2	3	4	5
Girişimcilik potansiyelinin geliştirilmesinde eğitim önemli bir unsurdur.	1	2	3	4	5
Eğitim sayesinde gençlerin girişimcilik potansiyeli geliştirilebilir.	1	2	3	4	5
Potansiyelim girişimciliğe uygun olmadığını girişimcilik eğitimi ile görmüş oldum.	1	2	3	4	5
Eğitimin başarılı bir girişimci olunmasında etken bir unsur olduğunu düşünmüyorum.	1	2	3	4	5

Eğer yeni bir iş kurmaya karar verseniz, yakın çevrenizdeki kişiler bu fikrinizi ne derecede onaylardı? 1 (Kesinlikle karşı çıkarlar) - 5 (Tamamen destek olurlar)

	Kesinlikle karşı çıkarlar	Karşı çıkarlar	Kararsızım	Destek olurlar	Tamamen destek olurlar
SUBJEKTİF NORM (ALGILANAN ÇEVRESEL DESTEK)					
Aileniz (anne, baba, ağabey, abla)	1	2	3	4	5
Yakın akrabalarınız (amca, dayı, hala, teyze)	1	2	3	4	5
Yakın arkadaşlarınız	1	2	3	4	5
Diğer akrabalarınız (kuzen, enişte, yenge vb.)	1	2	3	4	5
Ortağınız (muhtemel ortağınız)	1	2	3	4	5
Bankerler ya da finansörler	1	2	3	4	5
Bankalar	1	2	3	4	5
Çeşitli kamu ya da özel destek kuruluşları	1	2	3	4	5

KOSGEB desteğinizi aldınız mı ?

Evet 1
Hayır 2

Evet ise, Ne zaman Aldınız?

Eğitimden sonraki 3 ay içerisinde 1
Eğitimden sonraki 6 ay içerisinde 2
Eğitimden sonraki 9 ay içerisinde 3
Eğitimden sonraki 12 ay içerisinde 4

Projenizin konusu yada Nace kodu nedir? _____

İş Planınızı hazırlarken ücretli bir danışmanlık hizmeti aldınız mı ?

Evet 1
Hayır 2

İş Planınıza Uygun çalışabiliyor musunuz ?

Evet 1
Hayır 2

KOSGEB Yeni Girişimci Desteğinin tamamını kullanabildiniz mi?

Evet 1
Hayır 2 Toplam : _____

Evet ise, KOSGEB desteği almanızda ve yatırım yapmanızda neyin sizi motive aşağıdaki seçeneklerden işaretleyiniz. (birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

Eğitim ile birlikte yeni bir iş fikri bulmam
KOSGEB'in verdiği destek
Eğitmenin özgüven verici tavrı
Arkadaşlarım veya Ailemin olumlu yaklaşımı
Yapmayı düşündüğüm iş ile ilgili gerekli tecrübeye sahip olmak
İşyerini açmadan önce yapmış olduğum analizlerin olumlu sonuçlar vermesi
Yeterli fon kaynağına sahip olmam
Eğitim öncesinde bir iş fikrimin olması ve bununla ilgili gerekli araştırmaları yapmış olmam
Diğer _____

Hayır ise, neden yatırım yapmadığınızı aşağıdaki seçeneklerden işaretleyiniz.
(birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

Eğitime katılım veya destek kriterini sağlamamış olmak
İşyeri açma niyetim yoktu
İşyeri açmaya cesaret edemedim
İşyeri açmak için doğru zaman değildi
İşyeri açmak için iyi bir yer bulamadım
İşyeri açmak için yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadığımı anladım
Arkadaşlarım veya ailem engel oldu
İşyeri açmak için KOSGEB desteği yetersiz geldi
Destek için gerekli başvuru tarihini kaçırmış olmak
Girişimcilik yapılan projenin desteklenen sektörler arasında olmaması
Prosedürlerin Kosgeb kaynaklı olarak ağır işlememesi
Ağır yaptırımlar ve prosedürlerin olması
Diğer _____

Aldığınız eğitimler arasında en çok katkısını gördüğünüz modül hangisidir?

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri 1
Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, 2
Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları 3
Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar 4

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, Adı : Erçelik, Mehmet Akif
Uyruğu : T.C.
Doğum Tarihi ve Yeri : 16.09.1983 Bitlis
Telefon : 0434 222 0000 - 9519
Faks : 0434 222 9102
E-mail : maercelik@beu.edu.tr



Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Tarihi
Doktora	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi - SBE	2019
Yüksek Lisans	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi - SBE	2014
Lisans	Dokuz Eylül Üniversitesi - İİBF	2006

İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
2007 - 2010	Bitlis Defterdarlığı	Memur
2010 - Devam	Bitlis Eren Üniversitesi	Öğr. Gör.

Yabancı Dil

İngilizce

Yayımlanan Makaleler:

1- UÇAR, Zeki, ERÇELİK, Mehmet Akif . (2017). Küreselleşme Bağlamında Başarılı Bir Toplam Kalite Yönetimi İçin Psikolojik Sahiplenme ve İç Girişimciliğin Rolü: Kuramsal Bir Analiz. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (2), 158-176.

2- ERÇELİK, Mehmet Akif, MENGEŞ, Ersin . (2019). Girişimcilik Eğilimlerinin Bazı Demografik Özellikler Yönünden İncelenmesi: Meslek Yüksekokulu Öğrencileri Üzerinde Görgül Bir Araştırma. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6 (5), 418-429.

Yayımlanan Bildiriler:

1- ERÇELİK, Mehmet Akif . (April 11-13, 2019), 7th SCF International Conference on “The Future of European Union and Turkey-EU Relations”, **Kamu Sektöründe Kurumsal Yönetişim Ne İfade Etmektedir: Bitlis Örneği**, Usak, Turkey.

2- ERÇELİK, Mehmet Akif . (April 11-13, 2019), 7th SCF International Conference on “The Future of European Union and Turkey-EU Relations”, **Girişimcilik Eğilimlerinin Bazı Demografik Özellikler Yönünden İncelenmesi: Meslek Yüksekokulu Öğrencileri Üzerinde Görgül Bir Araştırma**, Usak, Turkey.

3- ERÇELİK, Mehmet Akif, ÖZDEMİR, Nurten Ebru . (10-12 Haziran 2019), ISPEC Uluslararası Sosyal Ve Beşeri Bilimler Kongresi, **KOSGEB Yeni Girişimci Desteği İle Desteklenen Kadın Girişimcilerin Destek Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar: Bitlis Örneği**, Siirt, Türkiye.

4- ÖZDEMİR, Nurten Ebru, ERÇELİK, Mehmet Akif . (10-12 Haziran 2019), ISPEC Uluslararası Sosyal Ve Beşeri Bilimler Kongresi, **Sosyal Güvenlik Sorunlarına Çözüm Olarak Geliştirilen Sosyal Güvenlik Reformları Üzerine Bir İçerik Analizi**, Siirt, Türkiye.

Hobiler

Kayak ve yüzme alanlarında lisanslı sporcuyum. Bunun yanında doğa yürüyüşleri yapmak ve avcılık hobilerim arasında bulunmaktadır.



VAN YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

LİSANSÜSTÜ TEZ ORJİNALLİK RAPORU

16/09/2019

Tez Başlığı / Konusu:

“KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ’NİN GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNDEKİ ROLÜ”

Yukarıda başlığı/konusu belirlenen tez çalışmamın Kapak sayfası, Giriş, Ana bölümler ve Sonuç bölümlerinden oluşan toplam 219 sayfalık kısmına ilişkin 16 /09 /2019 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtreleme uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezin benzerlik oranı % 16 (onaltı) dir.

Uygulanan Filtreler Aşağıda Verilmiştir:

- Kabul ve onay sayfası hariç,
- Teşekkür hariç,
- İçindekiler hariç,
- Simge ve kısaltmalar hariç,
- Gereç ve yöntemler hariç,
- Kaynakça hariç,
- Alıntılar hariç,
- Tezden çıkan yayınlar hariç,
- 7 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç (Limit match size to 7 words)

Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Lisansüstü Tez Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılmasına İlişkin Yönergeyi inceledim ve bu yönergede belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içemediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini bilgilerinize arz ederim.

Erçelik
16 / 09 / 2019

Mehmet Akif ERÇELİK

Adı Soyadı : Mehmet Akif ERÇELİK

Öğrenci No : 18920013084

Anabilim Dalı : İşletme Anabilim Dalı

Programı : İşletme

Statüsü : Doktora

DANIŞMAN

Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir GÜMÜŞ

16/09/2019

Abdulkadir Gümü

ENSTİTÜ ONAYI
UYGUNDUR

...../...../2019

Doç. Dr. Bekir KOÇLAR
Enstitü Müdürü

B. Koçlar