

**T.C.
GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DOKAP VE GAP BÖLGESİNDE BULUNAN KOBİ'LERİN
İŞ KURMA EĞİLİMLERİ VE İŞ YAPMA KÜLTÜRLERİ**

**GÜLDEN PINAR KAYA
YÜKSEK LİSANS TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**GEBZE
2020**

**T.C.
GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DOKAP VE GAP BÖLGESİNDE
BULUNAN KOBİ'LERİN İŞ KURMA
EĞİLİMLERİ VE İŞ YAPMA KÜLTÜRLERİ**

**GÜLDEN PINAR KAYA
YÜKSEK LİSANS TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**DANIŞMANI
DOÇ. DR. MESUT KARAKAŞ**

**GEBZE
2020**

GTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 29...../01...../2020 tarih ve ..2020../..04..... sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından 12/02/2020 tarihinde tez savunma sınavı yapılan Gülden Pınar KAYA'nın tez çalışması İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

JÜRİ

ÜYE

(TEZ DANIŞMANI)

: DOÇ. DR. MESUT KARATAŞ

ÜYE

: PROF. DR. MURAT ANIL MERCAN

ÜYE

: DOÇ. DR. MURAT ÇEMBERCİ

ONAY

Gebze Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun

...../...../..... tarih ve/..... sayılı kararı.

ÖZET

Bu çalışmada, sosyoekonomik ve sosyokültürel bakımdan az gelişmiş olan DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin iş kurma eğilimleri ve iş yapma kültürleri ele alınmaktadır. İş kurma eğilimi “girişimcilik potansiyeli” kavramıyla, iş yapma kültürü “üretim ve teknoloji, girişimcilik ve iş kültürü, büyüme ve finans, satış ve pazarlama, ihracat, insan kaynakları, Ar-Ge ve inovasyon, sınai mülkiyet, destek ve teşvikler, hedef ve beklentiler” ve “ortaklık eğilimi” kavramlarıyla açıklanmıştır. Bu kavramlarla ilgili veriler, DOKAP ve GAP Bölgesinde faaliyet gösteren 177 KOBİ sahibine/yöneticisine sanal ortamda uygulanan anket aracılığıyla elde edilmiştir. Çalışmada ayrıca, DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özellikleri analiz edilerek “girişimcilik potansiyeli” ve “ortaklık kurma eğilimi” değerlendirilmiştir.

Katılımcıların kişilik özellikleri “Beş Faktör Modeli” ile (dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge, yeniliklere açık olma) analiz edilmiştir. Girişimcilik potansiyeli için farklı kaynaklardan elde edilen “girişimcilik eğilimi”, “kontrol” ve “başarı” faktörleri kullanılmış; ortaklık kurma eğilimi için “ortaklık güdüsü”, “kuralcılık”, “yenilik ve risk alabilme” faktörleri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre dışa dönük, sorumluluk sahibi ve gelişime açık kişilik özelliğine sahip kişilerde girişimcilik potansiyelinin ve ortaklık eğiliminin yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca ortaklık eğilimine sahip kişilerde girişimcilik potansiyeli yüksektir. DOKAP ve GAP Bölgesinin kişilik özellikleri, girişimcilik potansiyeli ve ortaklık eğilimi orta düzeydedir.

Katılımcıların az gelişmiş olan DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösterme nedenleri, yaşadıkları sorunlar, aldıkları riskler, hedef ve beklentileri çalışma kapsamında önemli görülen diğer konulardır. Bu iki bölgedeki KOBİ'lerin kurumsallaşma, markalaşma ve kapasite büyütme açısından kendilerini geliştirmeleri gerektiği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, kişilik özellikleri, girişimcilik potansiyeli, iş kurma eğilimi, iş yapma kültürü.

SUMMARY

In this study, the business start-up tendencies and business culture of SME owners/managers in DOKAP and GAP Regions which are underdeveloped in socioeconomic and sociocultural aspects are investigated. The business start-up tendency with the concept of “entrepreneurial potential”, the business culture with the concept of “production and technology, entrepreneurship and business culture, growth and finance, sales and marketing, export, human resources, R&D and innovation, industrial property, support and incentives, targets and expectations” and “partnership tendency”. Data related to these concepts were obtained through a survey which was applied to 177 SME owners/managers operating in DOKAP and GAP Region in a virtual environment. In addition, “entrepreneurial potential” and “partnership tendency” were evaluated by analyzing the personality characteristics of SME owners/managers operating in DOKAP and GAP Regions.

The personality traits of the participants were analyzed with “The Big Five Model” (extraversion, compliance, responsibility, emotional balance, openness to innovations). For entrepreneurship potential, “entrepreneurship tendency”, “control” and “success” factors obtained from different sources were used; “partnership motive”, “normality”, “innovation and risk-taking” factors were used for the tendency to form a partnership. According to the results of the analysis, it is seen that entrepreneurship potential and partnership tendency is high in people who are outward, responsible and open to development. In addition, entrepreneurship potential is high in people with partnership tendencies. DOKAP and GAP Region's personality traits, entrepreneurial potential and partnership tendency are moderate.

The reasons for the activities of the participants in the underdeveloped DOKAP and GAP Regions, the problems they face, the risks they take, their targets and expectations are other important issues within the scope of the study. However, it is thought that SMEs in these two regions should improve themselves in terms of institutionalization, branding and capacity building.

Key Words: SME, personality traits, entrepreneurial potential, business trend, business culture.

TEŞEKKÜR

Çalışmanın her aşamasında bilgi ve deneyimlerinden yararlanmamı sağlayarak bana yol gosteren çok değerli danıőmanım Doç. Dr. Mesut KARAKAŞ'a içtenlikle teşekkür ederim.

Hayatım boyunca yanımda olan ve her zaman bana olan güvenlerinden güç aldığım sevgili anneme, babama ve kardeőlerime minnettarım. Bu çalıőmayı, hayatımın her anında bana destek veren ve yine aynı desteği bu çalıőmayı hazırlama sürecinde de gösteren sevgili eőim Tolga KAYA'ya armağan ediyorum.



İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZET	iv
SUMMARY	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
TABLolar DİZİNİ	xii
1. GİRİŞ	1
2. DOKAP VE GAP BÖLGESİ	2
2.1. Sosyoekonomik Gelişmişlik	3
2.2. Sosyokültürel Gelişmişlik	5
2.2.1. Demografi	6
2.2.2. Eğitim	10
2.2.3. Aile Yapısı	16
2.2.4. Toplumsal Cinsiyet	25
2.2.5. Sosyal ve Kültürel Çevre	28
2.2.6. Genel Değerlendirme	32
3. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER	35
3.1. KOBİ Tanımı	35
3.1.1. Dünyada KOBİ Tanımı	35
3.1.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı	37
3.2. KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi	38
3.2.1. Dünya Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri ve Önemi	38
3.2.2. Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri ve Önemi	39
3.2.3. DOKAP ve GAP Bölgesinde KOBİ’ler	42
3.3. KOBİ’lerin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi	46
4. KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ, İŞ KURMA EĞİLİMİ VE İŞ YAPMA KÜLTÜRÜ	48
4.1. Kişilik Özellikleri	48
4.1.1. Dışa Dönüklük	49
4.1.2. Uyumluluk	50

4.1.3. Sorumluluk	50
4.1.4. Duygusal Denge	51
4.1.5. Gelişime Açıklık	52
4.2. İş Kurma Eğilimi	52
4.2.1. Girişimcilik Eğilimi	54
4.2.2. Kontrol	54
4.2.3. Başarı İhtiyacı	55
4.3. İş Yapma Kültürü	55
4.3.1. Ortaklık Güdüsü	56
4.3.2. Kuralcılık	56
4.3.3. Yenilik ve Risk Alabilme	57
5. DOKAP VE GAP BÖLGELERİNDE BULUNAN KOBİ'LER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	58
5.1. Amaç ve Önem	58
5.2. Kapsam ve Kısıtlar	58
5.3. Yöntem	59
5.4. Model, Hipotez ve Araştırma Soruları	60
5.5. Bulgular	64
5.5.1. Genel Bilgiler	64
5.5.2. KOBİ'lere Bölgesel Bakış	69
5.5.3. İş Kurma Eğilimi ve İş Yapma Kültürü	92
6. SONUÇ	107
KAYNAKLAR	108
ÖZGEÇMİŞ	113
EKLER	114

KISALTMALAR DİZİNİ

Kısaltmalar Açıklamalar

AB	: Avrupa Birliği
ADNKS	Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi
BKİB	: Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı
DOKAP	: Doğu Karadeniz Projesi
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GTÜ	: Gebze Teknik Üniversitesi
GYAP	: Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi
İBBS	: İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
SEGE	: İllerin ve Bölgelerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması
TEPAV	: Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNESCO	: Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Organizasyonu

ŞEKİLLER DİZİNİ

<u>Sekil No:</u>	<u>Sayfa</u>
2.1: Bölgelerin Harita Üzerinde Gösterimi	2
2.2: İllerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Kademeleri	4
2.3: Bölge İllerinin Yoğun Olarak Göç Verdiği İller	10
2.4: Cinsiyete Göre Lise ve Üstü Eğitim Düzeyinin Dağılımı	15
2.5: Ortalama Hanehalkı Büyüklüğü	16
2.6: Bölgelerin Kaba Evlenme Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi	18
2.7: Cinsiyete Göre Ortalama İlk Evlenme Yaşında On Yıllık Değişim	19
2.8: Bölgelerin Kaba Boşanma Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi	20
2.9: Bölgelerin Kaba Doğum Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi	22
2.10: Bölgelerin Yaşa Özel Doğurganlık Hızı	23
2.11: Bölgelerin Bebek Ölüm Hızı	24
2.12: 2012-2015-2017 Yıllarına Ait Yerel Düzeyde Eşitsizlik	26
2.13: Türkiye Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi'nde Bölge İlleri	27
3.1: Sektörler Bazında Girişim Sayısı, İstihdam ve Ciro	40
3.2: İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılım	41
3.3: İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı	43
3.4: KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi	46
5.1: Araştırma Modeli	60
5.2: Öz Sermaye Yeterliliği	68
5.3: Ortak İş Yapma Kültürü ve Deneyimi	73
5.4: Finansman Bulma Konusunda Sorun Yaşama Durumu	77
5.5: Alacak Temini Konusunda Sorun Yaşama Durumu	77
5.6: Kredi Garanti Fonu Hakkında Bilgi Düzeyi	78
5.7: Borsaya Açılma Yaklaşımı	79
5.8: Risk Sermayesi Hakkında Bilgi Düzeyi	79
5.9: Satışlarda Hedef Pazar Önceliği	80
5.10: Rakipler	81
5.11: Nitelikli Personel Bulma Konusunda Yaşanan Problem Düzeyi	84
5.12: İnsan Kaynakları Konusunda Sektörde Yaşanan En Önemli Sorun	85
5.13: Çalışanların Katıldığı Konferans, Seminer ve Çalıştay Sayısı	86
5.14: Ayrı Bir Ar-Ge Departmanı	86

5.15: Ar-Ge Faaliyetlerine Bütçe Ayırma	87
5.16: Bugüne Dek Yürütülen Projeler	88
5.17: Sınai Mülkiyet Hakları Başvurusu	89
5.18: Sınai Mülkiyet Hakları Tescili	89
5.19: Destek ve Teşvik Alınan Kurumlar	90
5.20: Destek ve Teşviklerden Sağlanan Faydanın Düzeyi	90
5.21: Destek ve Teşviklere Ulaşma Sorunu Yaşama Düzeyi	91
5.22: İşletmenin Genel Durumunda Beklenen Değişiklikler	92



TABLolar DİZİNİ

<u>Tablo No:</u>	<u>Sayfa</u>
2.1: Bölge Nüfusunun Yaş Grupları ve Cinsiyete Göre Dağılımı	7
2.2: Bölgelerin Net Göç Hızı	9
2.3: Okuryazar Oranı (%)	11
2.4: Cinsiyete Göre Net Okullaşma Oranı (%)	12
2.5: Okuma Yazma Bilen Fakat Bir Okul Bitirmeyen Nüfus Oranı (%)	13
2.6: Lise ve Üstü Eğitim Düzeyine Sahip Nüfus Oranı (%)	15
2.7: Kaba Evlenme Hızı (‰)	17
2.8: Cinsiyete Göre Ortalama İlk Evlenme Yaşı	18
2.9: Kaba Boşanma Hızı (‰)	20
2.10: Kaba Doğum Hızı (‰)	21
2.11: Yaşa Özel Doğurganlık Hızı (‰)	23
2.12: Sinema Salon, Gösteri ve Seyirci Sayısı	28
2.13: Tiyatro Salon, Gösteri ve Seyirci Sayısı	29
2.14: Müze ve Ören Yeri	31
3.1: KOBİ Tanımlarında Ülkelerin Baz Aldığı Kriterler	35
3.2: Ülkeler Bazında KOBİ'ler	38
3.3: KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri	40
3.4: Çalışan Sayısına Göre Bölgelerin İşletme Sayısı	42
3.5: KOBİ Sayısı	43
3.6: KOBİ Çalışan Sayısı	44
3.7: Ortalama Günlük Kazanç (TL)	45
5.1: Çalışma Kapsamındaki İller ve Bölgesel Dağılım	64
5.2: KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler	65
5.3: İşletme Sahibinin Demografik Özellikleri	66
5.4: Ailenin Demografik Özellikleri	67
5.5: İşletme Sahibinin Faaliyet Gösterilen İli Tercih Etme Nedeni	67
5.6: Faaliyet Gösterilen Sektörün/İşin Tercih Edilme Nedeni	68
5.7: İşletmenin Kuruluş Aşamasında Kullanılan Kaynaklar	68
5.8: Faaliyet Gösterdiğiniz Şehrin En Önemli Sorunları	69
5.9: Kapasite Kullanım Oranı	70

5.10: Kapasite Kullanım Oranını Olumsuz Etkileyen Faktörler	70
5.11: Üretim Faaliyetlerinin Son Üç Yılı Hakkında Değerlendirme	71
5.12: Yeni Bir İş Kurarken Görülen Engeller	72
5.13: Yeni Bir Yatırım Yapılırken En Büyük Motivasyon Kaynağı	72
5.14: Sektör Bazında Görülen Öncelikli Risk Unsurları	73
5.15: İşletmenin Son Üç Yılına Değerlendirilmesi	74
5.16: İşletmenin Büyümesini Engelleyen Faktörler	75
5.17: Kullanılan Dış Finansman Kaynakları	76
5.18: Finansal Faaliyetlerin Yürütücüsü	76
5.19: Kredi Bulma Konusunda Yaşanan Sorunlar	78
5.20: İşletme Karını Değerlendirme Yolları	80
5.21: Yurt İçi Öncelikli Satış Kanalları	81
5.22: Tanıtım ve Pazarlamaya Yönelik Öncelikli Araçlar	82
5.23: Fuar Sayısı	82
5.24: Satış ve Pazarlama Konusunda Yaşanan Sorunlar	83
5.25: İhracat Yapılmamasının Nedeni	84
5.26: Personel Bulmakta Zorlanılan Alanlar	85
5.27: Son Üç Yıl İçinde Gerçekleşen Ar-Ge Çalışmaları	87
5.28: Önümüzdeki 5 Yıl İçerisinde Öncelikli Hedefler	92
5.29: Faktörlerin KMO Barlett Değeri	93
5.30: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Normal Dağılım Değerleri	93
5.31: Kişilik Özellikleri Faktör Analizi Sonuçları	94
5.32: Girişimcilik Potansiyeli Faktör Analizi Sonuçları	95
5.33: Ortaklık Eğilimi Faktör Analizi Sonuçları	96
5.34: Alt Faktörler Arasındaki İlişkiler	97
5.35: Faktörler Arasındaki İlişkiler	98
5.36: Kişilik Özellikleri ile Girişimcilik Potansiyeli Arasındaki İlişki	99
5.37: Kişilik Özellikleri ile Ortaklık Eğilimi Arasındaki İlişki	100
5.38: Ortaklık Eğilimi ile Girişimcilik Potansiyeli Arasındaki İlişki	101
5.39: Hipotezler ve Regresyon Analizi Sonuçları	102
5.40: Bölgelerin Faktörler Bakımından Karşılaştırılması	106

1. GİRİŞ

Dünya ekonomisinde en önemli güç olan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'lerin) Türkiye ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlayabilmesi ve uzun süre hayatta kalabilmesi için KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin incelenmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu amaçla çalışmada, sosyoekonomik ve sosyokültürel açıdan az gelişmiş olan DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özellikleri incelenerek iş kurma eğilimleri ve iş yapma kültürleri değerlendirilmiştir.

Çalışmanın kavramsal çerçevesini DOKAP ve GAP Bölgelerinin tanımlandığı 2. Bölüm, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımlandığı 3. Bölüm, İş Kurma Eğilimi ve İş Yapma Kültürü kavramlarının tanımlandığı 4. Bölüm oluşturmaktadır. Çalışmanın uygulama kısmını oluşturan 5. Bölümde ise DOKAP ve GAP Bölgelerinde Bulunan KOBİ'ler Üzerine Bir Araştırma yer almaktadır. Araştırmada nicel araştırma yöntemi olan anket yöntemi kullanılmıştır. Çalışmaya DOKAP Bölgesinden 96, GAP Bölgesinden 81 KOBİ olmak üzere toplamda 177 KOBİ katılım göstermiştir. İş kurma eğilimi “girişimcilik potansiyeli” kavramıyla, iş yapma kültürü “üretim ve teknoloji, girişimcilik ve iş kültürü, büyüme ve finans, satış ve pazarlama, ihracat, insan kaynakları, Ar-Ge ve inovasyon, sınai mülkiyet, destek ve teşvikler, hedef ve beklentiler” ve “ortaklık eğilimi” başlıklarıyla ele alınmıştır. Çalışmada, DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özellikleri analiz edilerek “girişimcilik potansiyeli” ve “ortaklık eğilimi” değerlendirilmiştir. Öncelikle iki ana bölümden oluşan bir anket formu hazırlanmıştır. İlk bölümde, KOBİ'lerin iş yapma kültürüne yönelik 89 soru yer almaktadır. İkinci bölümde; KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özelliklerine, girişimcilik potansiyellerine ve ortaklık kurma eğilimlerine yönelik 89 ifadeden oluşan bir ölçek yer almaktadır. KOBİ sahiplerinin kişilik özelliklerini analiz edebilmek için güvenilirliği kanıtlanmış (Goldberg, 1990) Beş Faktör Modeli (dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge ve yeniliklere açık olma) kullanılmıştır. Girişimcilik potansiyeli için farklı kaynaklardan elde edilen “girişimcilik eğilimi” (Küçük, 2016), “kontrol” (Hisrich & Peters, 2002) ve “başarı” (Bandırma İktisadi Araştırmalar Enstitüsü, 2007) olmak üzere üç faktör; ortaklık kurma eğilimi için ise “ortaklık güdüsü”, “kuralcılık”, “yenilik ve “risk alabilme” olmak üzere üç faktör (Halis & Şenkal, 2009) kullanılmıştır.

2. DOKAP VE GAP BÖLGESİ

DOKAP (Doğu Karadeniz Projesi) Artvin, Bayburt, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize, Samsun, Tokat ve Trabzon; GAP (Güneydoğu Anadolu Projesi) Adıyaman, Diyarbakır, Batman, Gaziantep, Kilis, Siirt, Şırnak, Şanlıurfa ve Mardin illerini kapsayan bölgesel kalkınma projeleridir. Bu projeler, bölgeler arası gelişmişlik farkının azaltılabilmesi ve ekonomik/kültürel gelişmişliğin sağlanabilmesi amacıyla yürütülen önemli kalkınma projeleri arasında yer almaktadır.



Şekil 2.1: Bölgelerin Harita Üzerinde Gösterimi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nin yaptığı İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) 1. Düzey (12 Bölge)'e göre (bk. Ek A) DOKAP Bölgesi; Doğu Karadeniz Bölgesine ek olarak Batı Karadeniz Bölgesinde bulunan Samsun ve Tokat, Kuzeydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan Bayburt illerini kapsamaktadır. GAP Bölgesi ise TÜİK'in İBBS 12 Bölge sınıflamasına göre Güneydoğu Anadolu Bölgesini kapsamaktadır. Çalışmada bahsi geçen DOKAP ve GAP Bölgeleri, ilgili projelerin kapsadığı illeri ifade etmektedir.

Kalkınma planlarında/politikalarında özellikle bölgesel kalkınma ve bölgeler arası sürdürülebilir gelişme önem arz etmektedir. Bu nedenle bölgelerin sosyoekonomik ve sosyokültürel gelişmeleri takip edilmekte, bu doğrultuda ihtiyaçlar belirlenerek kamu kaynakları yönlendirilmektedir. Bu bağlamda çalışmada, Bölgelerin sosyoekonomik ve sosyokültürel gelişmişlikleri incelenmiştir.

2.1. Sosyoekonomik Gelişmişlik

Günümüzde büyüme anlayışı sadece iktisadi değil; sosyal, kültürel, çevresel ve mekânsal boyutları ile birlikte ele alınmaktadır. Kalkınma anlayışı, iktisadi büyümeden toplumsal gelişmeye evrilmiştir. Bu anlayışla sosyoekonomik gelişme, ekonomik büyümenin yanında insani ve yapısal gelişmelerden oluşan sosyal faktörleri kapsamaktadır (DPT, 2003).

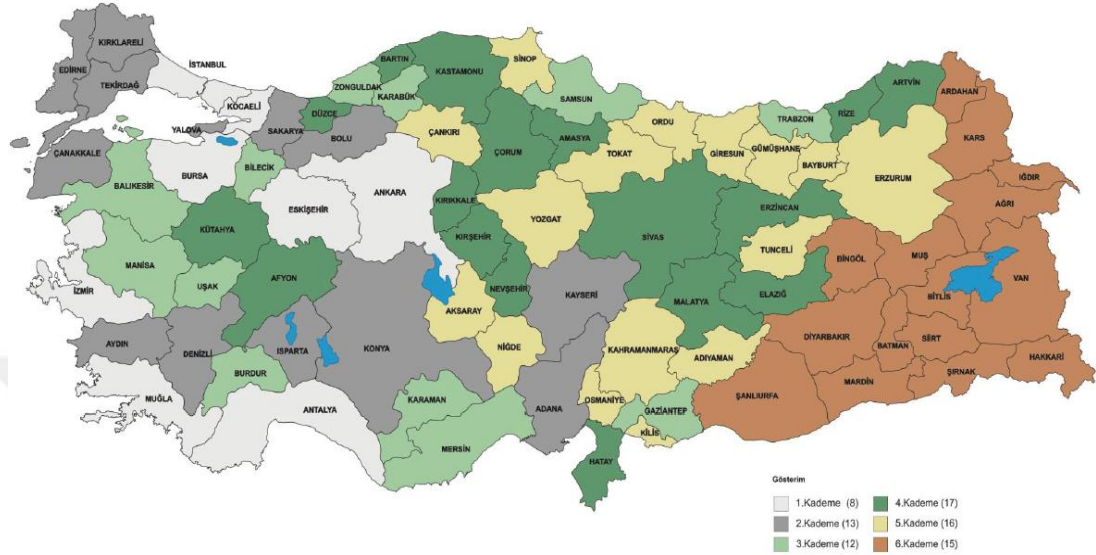
Ülkemizde bölgeler arası planlı ve dengeli kalkınma için Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması (SEGE) Araştırmaları çok önemli görülmektedir. Bu araştırmalar ekonomik, sosyal ve kültürel birçok değişkenle birlikte coğrafi bazda mukayese olanağı sağlamaktadır. Bu sayede illerin ve bölgelerin gelişme grupları belirlenmekte, etkili kaynak kullanımı ve dengeli kalkınma için gerekli altyapı oluşturulmaktadır. 2003 yılında Devlet Planlama Teşkilatı, 2011 yılında Kalkınma Bakanlığı (günümüzde T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı) tarafından SEGE Araştırmaları yapılmıştır. Yapılan son araştırmada illerin ve bölgelerin demografik, istihdam, eğitim, sağlık, rekabetçi ve yenilikçi kapasite, mali, erişilebilirlik ve yaşam kalitesi göstergeleri (bk. Ek B) değerlendirilerek il, alt bölge ve bölge düzeyinde sosyoekonomik gelişmişlik ortaya koyulmuştur. Bu hususta dikkat edilen konular (Kalkınma Bakanlığı, 2013):

- İlin ülke içerisindeki ekonomik ağırlığı
- Sosyal gelişmişlik seviyesi
- Bireysel zenginlik ve refah düzeyi
- İl ölçeğinde ekonomik ve sosyal gelişmişlik ile bireysel refah arasındaki denge
- Veri teminine ilişkin süreklilik

Çalışmada, belirtilen tüm sosyoekonomik göstergeler çerçevesinde 1-6 arasında gelişmişlik kademeleri oluşturulmuştur. Kademelerin gelişmişlik grupları:

1. Kademe → yüksek gelişmişlik
2. Kademe → yükseğe yakın gelişmişlik
3. Kademe → ortalamaya yakın yüksek gelişmişlik
4. Kademe → ortalamaya yakın düşük gelişmişlik
5. Kademe → düşüğe yakın gelişmişlik
6. Kademe → düşük gelişmişlik

Bu çalışmalar mekânsal birimlerin gelişimini sağlaması, kalkınma politikalarına ve stratejilerine ışık tutması bakımından çok önemlidir. SEGE 2011 Araştırmasının en önemli çıktısı olan sosyoekonomik gelişmişlik kademeleri il bazında (Kalkınma Bakanlığı, 2013) Şekil 2.2’de verilmektedir.



Şekil 2.2: İllerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Kademeleri

DOKAP ve GAP Bölgelerinin sosyoekonomik gelişmişlikleri Türkiye geneline göre değerlendirildiğinde, DOKAP ve GAP Bölgelerinde yüksek ve yükseğe yakın gelişmişliğe sahip ilin bulunmadığı görülmektedir. Bölge illerinin sosyoekonomik gelişmişliği sırasıyla 3. Kademe Gaziantep, Trabzon ve Samsun; 4. Kademe Rize ve Artvin; 5. Kademe Giresun, Tokat, Ordu, Gümüşhane, Kilis, Bayburt ve Adıyaman; 6. Kademe ise Diyarbakır, Batman, Şanlıurfa, Mardin, Siirt ve Şırnak şeklindedir. Bu durumda DOKAP Bölgesinin GAP Bölgesinden daha yüksek sosyoekonomik gelişmişliğe; fakat her iki Bölgenin de (Gaziantep, Trabzon ve Samsun illeri hariç) ortanın altında sosyoekonomik gelişmişliğe sahip olduğu görülmektedir.

Bölgelerin sosyoekonomik gelişmişliği noktasında, DOKAP Bölgesinde 2017 yılında DOKAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı (BKİB), GAP Bölgesinde 2019 yılında GAP BKİB tarafından gerçekleştirilen Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi (GYAP) çıktıları dikkat çekmektedir. Proje kapsamında yapılan sosyoekonomik tanımlamalar, SEGE 2011 çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. SEGE 2011 çalışmasında DOKAP ve GAP Bölgeleri arasında öne çıkan Gaziantep, Trabzon ve Samsun illeri DOKAP GYAP ile GAP GYAP’de aynı öneme sahiptir.

Bu iller nüfus, nüfus yoğunluğu, çalışma çağındaki nüfusun toplam nüfusa oranı, bölge/çevre illerden aldığı göç, dış ticaret (ithalat, ihracat) payı, işletme sayısı, yabancı ortak sermayeli şirket sayısı, imalat sanayi firma/çalışan sayısı, yatırım teşvik uygulamaları, sabit yatırım sermayesi ve sınai mülkiyet (marka, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve coğrafi işaretler) bakımından Bölgede ilk sıralarda yer almaktadır. Özellikle ihracat payı bakımından DOKAP Bölgesinde Trabzon (Bölge ihracatının %60'ı, ülke ihracatının %1,7'si), GAP Bölgesinde Gaziantep (Bölge ihracatının %77'si, ülke ihracatının %4,2'si) önemli paya sahiptir (DOKAP GYAP, 2017 ve GAP GYAP, 2019).

DOKAP ve GAP Bölgeleri ülke geneliyle mukayese edildiğinde; ortalama günlük kazanç bakımından Türkiye ortalamasının altında kalmaktadır. DOKAP Bölgesinin işsizlik oranı düşük, istihdam ve iş gücüne katılma oranı ülke ortalamasının üstünde iken GAP Bölgesinde bu durum tam tersidir. GAP Bölgesi ülkede işsizlik oranı en yüksek, istihdam ve iş gücüne katılma oranı en düşük bölgedir (DOKAP GYAP, 2017 ve GAP GYAP, 2019).

Sonuç olarak bu veriler; GAP Bölgesinin sosyoekonomik bakımdan düşük gelişmişliğe sahip olduğunu, DOKAP Bölgesinin GAP Bölgesine kıyasla daha iyi bir gelişmişliğe sahip olduğunu, fakat her iki Bölgenin de Türkiye ortalamasının altında kaldığını göstermektedir.

2.2. Sosyokültürel Gelişmişlik

Kültür, en genel anlamıyla “üretmek” anlamına gelmektedir. Sosyokültürel yapı ise bir toplumun/toplumsal grubun dil, din, tarih, gelenek/görenek, sanat vb. alanlarda ürettiği birikimler bütünü olarak tanımlanmaktadır.

Toplum, topluluk, grup analizlerinde ekonomi ile kültürel unsurların birlikte ele alınması gerekmektedir. Ekonomi ve kültür ilişkisi üzerine literatürde yer alan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalarda ekonomik büyüme ile kültürel gelişmenin birlikte ilerlemesi gerektiği ifade edilmektedir. Fakat bazı ülkelerde ekonomik büyüme söz konusu olsa da insani/kültürel gelişimin sağlanamadığı görülmüştür (Ekşioğlu, 2013). Zira ekonomik gelişmede kalıcılığın sağlanabilmesi kültürel gelişmeyle mümkündür.

Weber, kültürün ekonomik faaliyetleri şekillendirdiğini; Marx ise ekonominin kültürün altyapısını oluşturduğunu savunmaktadır (Aron, 1986). Bu konuda farklı

fikirler ortaya koyulsa da ortak olan bir nokta vardır ki o da ekonomi ile kültürün birbirini beslediği ve birbirinden yüksek oranda etkilendiğidir. Marshall'a göre ekonominin bir yüzü maddeye diğer yüzü insan davranışlarına dönüktür (Ülgener, 1983).

Ekonominin hareketlenmesi üzerinde girişimciliğin, girişimciliğin desteklenmesi hususunda ise kültürün etkili olduğu bilinmektedir. Şöyle ki; bağımsız/bireyselci bir çevrenin girişimcileri desteklediği (Hisrich, Peters, 2002), atalet (tembellik, iş görmezlik) duygusunun görüldüğü çevrelerde girişimcilerin desteklenmediği görülmektedir (Sekman, 2002).

Bölgelerin ve illerin sosyokültürel gelişmişliği konusunda sosyoekonomik gelişmişlik endeksi gibi oluşturulmuş belli bir endeks bulunmamaktadır. Fakat GAP GYAP (2019)'de Bölgenin sosyokültürel yapısını analiz edebilmek için demografi, eğitim, aile yapısı, toplumsal cinsiyet, sosyal ve kültürel çevre istatistikleri kullanılmıştır. Bu bağlamda çalışmada, Bölgelerin sosyokültürel gelişmişliğini tanımlayabilmek için bu istatistiklerden yararlanılacaktır. Benzer şekilde DOKAP Bölgesi için de bu istatistikler TÜİK veri tabanından derlenecek; GAP Bölgesi ve Türkiye ortalaması ile mukayese edilecektir.

2.2.1. Demografi

Demografi, nüfusun yapısını nicelik ve nitelik olarak açıklayabilmemize olanak sağlayan önemli/temel istatistiklerden biridir. Mevcut kaynakların tanımlanması ve yeni kaynak yaratımı noktasında yönlendirici özelliğe sahiptir. Bu bağlamda Bölgeler öncelikle il bazında nüfus istatistikleri, daha sonra gelir kaynağı ve göç istatistikleri bakımından tanımlanacaktır.

2.2.1.1. Nüfus

Nüfus, belli bir yerde ve belirli bir zaman dilimi içinde yaşayan insanların toplam sayısıdır. Nüfus, birçok istatistiğin hesaplanmasında kullanılan temel veri kaynağı olması bakımından önem arz etmektedir.

DOKAP ve GAP Bölgesinin 2018 yılına ait toplam nüfusu, nüfusunun yaş gruplarına ve cinsiyete göre dağılımı Tablo 2.1'de verilmektedir. Türkiye nüfusunun (82.003.882) %5,8'i DOKAP Bölgesinde, %10,8'i GAP Bölgesinde bulunmaktadır. DOKAP Bölgesinin en kalabalık ve aynı zamanda büyükşehir olan illeri sırasıyla Samsun, Trabzon ve Ordu; GAP Bölgesinin en kalabalık ve aynı zamanda büyükşehir olan illeri sırasıyla Şanlıurfa, Gaziantep, Diyarbakır ve Mardin illeridir.

Tablo 2.1: Bölge Nüfusunun Yaş Grupları ve Cinsiyete Göre Dağılımı

	Toplam nüfus	Yaş grubu			Cinsiyet	
		0-14	15-64	65 +	Kadın	Erkek
Türkiye	82.003.882	19.184.329	55.633.349	7.186.204	40.863.902	41.139.980
DOKAP Böl.	4.749.749	915.303	3.236.143	598.303	2.384.005	2.365.744
Samsun	1.335.716	273.641	913.109	148.966	673.630	662.086
Trabzon	807.903	158.912	552.955	96.036	408.526	399.377
Ordu	771.932	147.383	520.225	104.324	385.385	386.547
Tokat	612.646	121.341	411.104	80.201	306.669	305.977
Giresun	453.912	75.141	308.276	70.495	227.845	226.067
Rize	348.608	64.020	241.879	42.709	174.478	174.130
Artvin	174.010	28.404	118.290	27.316	86.295	87.715
Gümüşhane	162.748	29.407	114.368	18.973	80.280	82.468
Bayburt	82.274	17.054	55.937	9.283	40.897	41.377
GAP Bölgesi	8.847.980	3.075.658	5.342.111	430.211	4.367.051	4.480.929
Şanlıurfa	2.035.809	810.810	1.147.041	77.958	1.009.090	1.026.719
Gaziantep	2.028.563	663.158	1.256.976	108.429	1.004.847	1.023.716
Diyarbakır	1.732.396	579.330	1.070.752	82.314	856.928	875.468
Mardin	829.195	283.908	500.683	44.604	412.195	417.000
Adıyaman	624.513	182.801	394.469	47.243	309.515	314.998
Batman	599.103	206.451	366.400	26.252	297.690	301.413
Şırnak	524.190	193.710	313.909	16.571	246.605	277.585
Siirt	331.670	114.701	201.365	15.604	160.481	171.189
Kilis	142.541	40.789	90.516	11.236	69.700	72.841

Kaynak: TÜİK, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS), 2018.

Bölgeler yaş gruplarına göre değerlendirildiğinde; DOKAP ve GAP Bölgesinin 15-64 yaş arası (çalışma çağındaki nüfus) nüfusun toplam nüfusa oranının sırasıyla %68,1 ve %60,4 olduğu görülmektedir. Çalışma çağındaki nüfus oranı bakımından DOKAP Bölgesinin GAP Bölgesine göre daha avantajlı olduğu söylenebilir. Ayrıca genç/yaşlı nüfus oranı bakımından da Bölgeler arasında farklar söz konusudur. Yaşlı nüfus oranı bakımından DOKAP Bölgesi (DOKAP Bölgesi %12,6 iken GAP Bölgesi %8,1), genç nüfus oranı bakımından ise GAP Bölgesi (GAP Bölgesi %34,8 iken DOKAP Bölgesi %19,3) dikkat çekmektedir.

Cinsiyet dağılımına göre Bölgelerin cinsiyet oranları çok yakın olmakla birlikte DOKAP Bölgesinin kadın nüfus oranının (%50,2), GAP Bölgesinin erkek nüfus oranının (%50,6) daha yüksek olduğu görülmektedir.

2.2.1.2. Gelir kaynağı

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4. maddesine göre 4a (Hizmet akdi ile bir veya birden fazla işveren tarafından çalıştırılanlar), 4b esnaf, 4b tarım ve 4c (Kamu idarelerinde çalışanlar) sigorta kolları bulunmaktadır. Bu sigorta kolları çerçevesinde Bölgelerin gelir kaynağı incelendiğinde; her iki Bölge de ağırlıklı olarak 4a sigorta kolunda daha sonra sırasıyla 4c, 4b esnaf ve 4b tarım sigorta kollarında faaliyet göstermektedir (DOKAP GYAP, 2017 ve GAP GYAP, 2019).

2.2.1.3. Göç

Göç, insanların yaşadıkları yeri ekonomik, siyasi, sosyal, kültürel vb. çeşitli nedenlerden dolayı terk etmesine denir. Göç ile ortaya çıkan nüfus hareketliliğinin, ekonomik hareketlilik ve iş gücü potansiyeli gibi olumlu sonuçlarının yanında kamu kaynaklarının yetersiz kalması ve kamu düzeninde bozulmalar gibi olumsuz sonuçları da söz konusudur. Bu nedenle göç alan ve göç veren yerin göç hareketlerini iyi yönetebilmesi çok önemlidir.

Türkiye'de tarihsel süreç içinde yaşanan iç göçler 1950'li yıllardan 1980'li yıllara dek kırdan kente, diğer bir deyişle doğudan batıya doğru olmuştur. 1980'li yıllardan sonra kentten kente yaşanan göçler gözlenmektedir. Özellikle sanayileşme ile birlikte iş gücünün tarımdan sanayiye geçişi, iş olanaklarının yüksek olduğu kentlere insanların göç etmesine neden olmuştur. Kalifiye olmayan insanların kentlerde yoğunlaşması ile sosyal ve kültürel alanda yaşanan sorunlar insanları yeniden göçe zorlamış ve bu durum kentten kente göç ile sonuçlanmıştır (Koçak, Terzi, 2012).

Genellikle Doğu Karadeniz'deki göçün nedeninin ekonomik, Güneydoğu Anadolu'daki göçün nedeninin terör olaylarından kaynaklanan güvenlik sorunları olduğu bilinmektedir. Güneydoğu Anadolu Bölgesinden özellikle 1986-1990 yılları arasındaki göçün %29'unda, 1991-1995 yılları arasındaki göçün %47,2'sinde güvenlik sorunu görülmüştür. Günümüzde yaşanan göçlerin temelinde ise güvenlik sorunu giderek azalmakla birlikte ekonomik sorunlar artmaktadır (Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, 2006).

Yukarıdaki bilgiler ışığında DOKAP ve GAP Bölgelerinin 2017-2018 yılına ait net göç, net göç hızı ve bölge içi göç istatistikleri ele alınmaktadır. Net göç, alınan göç sayısından verilen göç sayısının çıkarılmasıyla elde edilen değerdir; net göç hızı,

net göçün binde üzerinden hesaplanması ile (net göç sayısı nüfusa bölünerek bin nüfus başına net olarak göç eden kişi sayısı bulunur) elde edilen orandır. Bu bağlamda Tablo 2.2’de Bölgelerin 2018 yılına ait net göç ve net göç hızı verilmektedir. Buna göre 2018 yılında DOKAP Bölgesinin göç alan bir bölge, GAP Bölgesinin ise göç veren bir bölge olduğu görülmektedir. Net göç hızı en yüksek iller sırasıyla DOKAP Bölgesinde Gümüşhane, Rize ve Artvin; GAP Bölgesinde Kilis, Şırnak ve Batman illeridir.

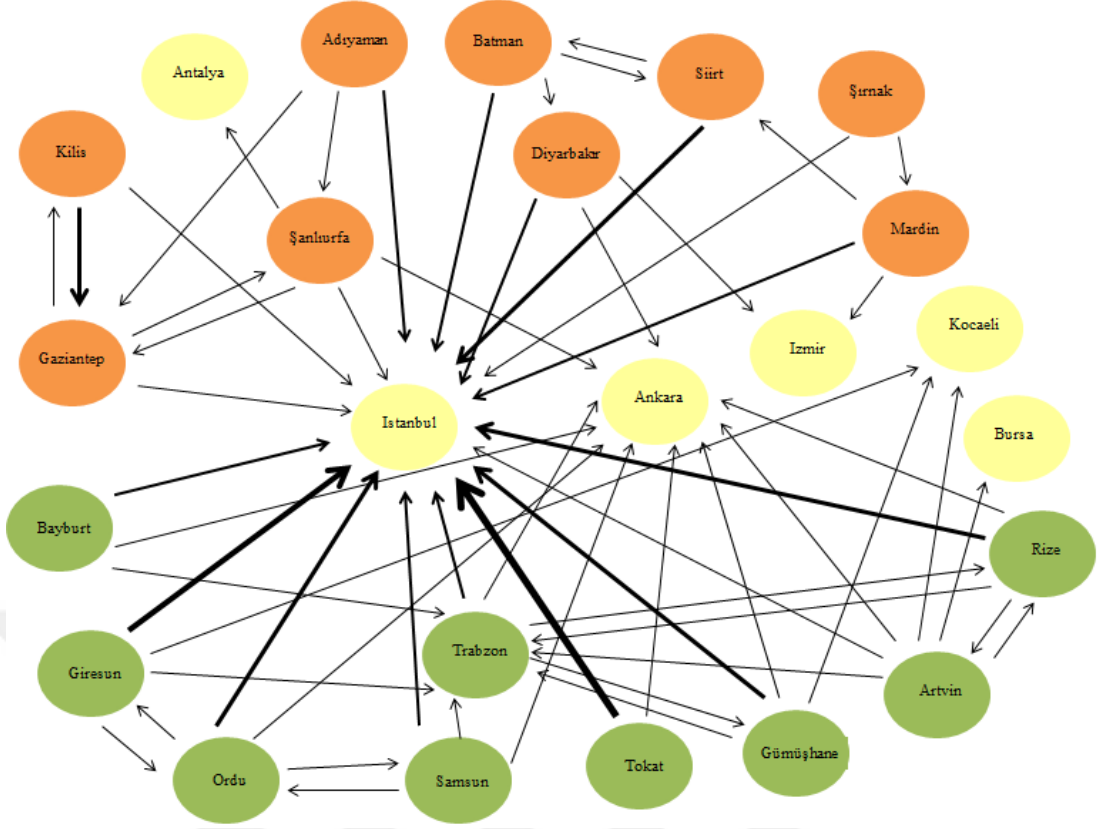
Tablo 2.2: Bölgelerin Net Göç Hızı

	Net Göç	Net Göç Hızı (Binde)		Net Göç	Net Göç Hızı (Binde)
DOKAP Bölgesi	93.223		GAP Bölgesi	-33.082	
Ordu	24.661	32,47	Şırnak	4.294	8,23
Rize	14.853	43,53	Kilis	1.932	13,65
Giresun	14.405	32,25	Batman	574	0,96
Trabzon	13.249	16,53	Siirt	-709	-2,14
Gümüşhane	7.569	47,61	Adıyaman	-863	-1,38
Artvin	7.058	41,40	Mardin	-1.522	-1,83
Tokat	5.065	8,30	Diyarbakır	-6.986	-4,02
Samsun	4.685	3,51	Şanlıurfa	-12.300	-6,02
Bayburt	1.678	20,61	Gaziantep	-17.502	-8,59

Kaynak: TÜİK, ADNKS, 2018.

Şekil 2.3’te DOKAP ve GAP Bölgelerinde yer alan illerin 2018 yılında verdiği göçün yönü (hangi ile göç edildiği) ve şiddeti (ne kadar göç verdiği) hakkında bilgi veren bir şekil yer almaktadır. Veriler TÜİK ADNKS üzerinden elde edilmiştir (bk. Ek C). Bu doğrultuda her il için o yıl içinde verilen göçün yüzde olarak il dağılımı hesaplanmıştır. Hesaplanan dağılımda göçün yönü ok işareti ile şiddeti okun kalınlığı ile ifade edilmektedir. Şekilde sadece %5 ve üzeri değere sahip olan iller yer almaktadır.

Şekil 2.3’e göre Bölgeden en çok göç alan iller sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya illeridir. 2018 yılı içinde özellikle Tokat’taki göçün %43,1’i, Giresun’daki göçün %36,5’i ve Ordu’daki göçün %32,7’si İstanbul’a yapılmıştır. Daha sonra DOKAP ve GAP Bölgelerinin kendi bölge sınırları içinde yer alan illere göç ettikleri görülmüştür. DOKAP Bölgesinde yer alan iller bölge içinde en çok Trabzon ve Samsun illerine, GAP Bölgesinde yer alan iller ise bölge içinde en çok Şanlıurfa ve Gaziantep illerine göç etmiştir. Kilis’teki göçün %32,5’inin Gaziantep’e yaşanması dikkat çeken bir diğer örnektir.



Şekil 2.3: Bölge İllerinin Yoğun Olarak Göç Verdiği İller

Sonuç olarak görülmektedir ki göç alan iller iş olanakları, nüfus yoğunluğu ve sosyoekonomik gelişmişlik seviyesi yüksek olan illerdir. Bölge içi göç hareketleri de kültürel ve coğrafi yakınlığa sahip iller arasında görülmüştür. Özellikle Rize ile Trabzon, Gümüşhane ile Trabzon, Ordu ile Giresun, Ordu ile Samsun, Rize ile Artvin, Gaziantep ile Kilis, Gaziantep ile Şanlıurfa, Batman ile Siirt illeri arasında karşılıklı olarak yoğun (verdiği göçün en az %5'i) bir göç dolaşımı söz konusudur.

2.2.2. Eğitim

Eğitim, sosyokültürel gelişimin temel yapı taşı olarak görülmektedir. Bu bakımdan çok önem arz etmektedir. Eğitim gerek toplumsal ihtiyaç gerek nitelikli insan gücünü hazırlayan ekonomik bir araçtır. Eğitimin toplum üzerinde üretim, gelir, verimlilik, teknolojik gelişme, emeğin niteliğinde artış, teknik değişimlere uyum vb. birçok olumlu sonucu bulunmaktadır (Habacı, 2013). Refah seviyesi yüksek, modern, sağlıklı toplumların eğitime verdiği önemin ve eğitilmiş birey sayısının yüksek olduğu bilinmektedir.

Bu bölümde DOKAP ve GAP Bölgesinin eğitim istatistikleri değerlendirilecektir. Bunlar; okuryazarlık, okullaşma ve öğrenim düzeyidir.

2.2.2.1. Okuryazarlık

Okuryazarlık, TÜİK tarafından okuma yazma bilen toplam nüfusun 6 yaş ve üzeri nüfusa yüzde oranı olarak hesaplanmaktadır. Okuryazarlıkta önemli olan okuma yazmanın bilinmesidir. Dolayısıyla okuryazar nüfusa herhangi bir okula gitmeyen (okullaşmayan) fakat okuma yazma bilen nüfus da dâhildir. Bu bağlamda DOKAP ve GAP Bölgelerinin cinsiyete göre okuryazar oranı Tablo 2.3'te verilmektedir.

Tablo 2.3: Okuryazar Oranı (%)

	Toplam	Erkek	Kadın		Toplam	Erkek	Kadın
Türkiye	97,0	99,1	94,9	Türkiye	97,0	99,1	94,9
DOKAP Bölgesi	96,3	98,9	93,7	GAP Bölgesi	93,7	98,2	89,2
Samsun	97,6	99,2	96,0	Gaziantep	96,6	99,2	93,9
Tokat	97,2	99,0	95,5	Kilis	96,4	98,6	94,2
Artvin	96,7	99,1	94,3	Batman	94,3	98,2	90,4
Rize	96,6	99,4	93,9	Adıyaman	93,9	98,1	89,6
Gümüşhane	96,2	99,0	93,3	Diyarbakır	93,2	97,8	88,6
Trabzon	96,0	99,1	93,0	Şırnak	92,9	98,0	87,1
Bayburt	95,4	99,0	91,8	Siirt	92,5	97,7	86,9
Giresun	95,2	98,5	91,9	Şanlıurfa	92,1	97,8	86,3
Ordu	94,2	98,0	90,5	Mardin	91,9	97,4	86,4

Kaynak: TÜİK, Bölgesel İstatistikler, 2018.

Tablo 2.3'e göre her iki Bölgenin de okuryazar oranı Türkiye ortalamasının altında seyretmektedir. Fakat DOKAP Bölgesinin okuryazar oranı GAP Bölgesinin okuryazar oranından daha yüksektir. Ayrıca her iki Bölgede ve Türkiye genelinde kadınların okuryazar oranının erkeklerin okuryazar oranından düşük olduğu dikkat çekmektedir.

2.2.2.2. Okullaşma

Okullaşma oranı, genel manada okula gitmesi gereken nüfusun okula gitme durumunu göstermektedir. TÜİK tarafından, ilgili öğrenim türündeki teorik yaş grubunda bulunan öğrencilerin ait olduğu öğrenim türündeki teorik yaş grubunda bulunan toplam nüfusa bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Öğrencilerin bitirdiği yaş temel alınarak (Millî Eğitim Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, 2017):

- Okul öncesi teorik yaş 3-5
- İlkokulda teorik yaş 5-9

- Ortaokulda teorik yaş 9-13
- Ortaöğretimde teorik yaş 14-17
- Yükseköğretimde teorik yaş 18-22 olarak kabul edilmiştir.

Bu bölümde ilköğretimde (ilkokul ve ortaokul) ve ortaöğretimde (lise) net okullaşma oranı ele alınmıştır. Net okullaşma oranı örgün eğitimi ifade etmektedir. Açık öğretim eğitimi alan kişiler bu orana dâhil edilmemektedir. Bu bağlamda DOKAP ve GAP Bölgesinin cinsiyete göre ilköğretimde net okullaşma oranı Tablo 2.4'te verilmektedir.

Tablo 2.4: Cinsiyete Göre Net Okullaşma Oranı (%)

	İlkokul			Ortaokul			Ortaöğretim		
	Toplam	Erkek	Kız	Toplam	Erkek	Kız	Toplam	Erkek	Kız
Türkiye	91,9	91,8	92,1	93,3	92,9	93,6	84,2	84,5	83,9
DOKAP Bölgesi	86,5	86,1	86,9	90,0	89,9	90,1	88,0	88,4	87,3
Rize	89,1	88,9	89,4	93,8	94,8	92,8	98,6	100,0	95,6
Trabzon	90,8	90,4	91,2	93,7	94,1	93,2	93,6	93,0	94,1
Artvin	89,4	89,4	89,3	94,4	94,8	93,9	91,8	92,5	91,1
Giresun	87,8	87,1	88,6	90,5	90,0	91,1	90,4	91,7	89,0
Samsun	91,2	91,0	91,5	94,8	94,3	95,2	90,2	89,6	90,8
Bayburt	87,7	87,6	87,7	91,5	90,9	92,1	88,5	88,7	88,2
Ordu	89,3	89,0	89,6	92,3	91,7	92,9	87,5	86,6	88,5
Tokat	85,4	85,2	85,7	88,6	88,0	89,2	86,0	87,6	84,5
Gümüşhane	67,8	66,7	68,9	70,4	70,3	70,5	65,1	65,9	64,1
GAP Bölgesi	93,1	93,1	93,1	93,0	92,7	93,3	71,7	73,3	69,9
Adıyaman	91,7	91,5	92,0	93,9	93,7	94,1	82,9	82,2	83,7
Gaziantep	93,5	93,3	93,6	94,0	93,6	94,4	78,4	78,2	78,5
Kilis	91,1	90,9	91,4	91,1	90,2	92,1	77,7	78,9	76,4
Batman	93,1	93,1	93,2	94,2	93,9	94,6	73,7	74,5	72,9
Mardin	93,9	94,1	93,7	94,1	93,7	94,5	70,2	72,2	68,0
Diyarbakır	94,2	94,3	94,1	94,0	93,7	94,2	69,4	70,0	68,8
Siirt	93,4	93,3	93,5	90,9	90,9	90,9	66,3	70,9	61,3
Şırnak	93,1	93,4	92,8	92,9	92,4	93,5	64,7	65,8	63,5
Şanlıurfa	94,3	94,4	94,1	91,9	92,1	91,8	61,7	66,8	56,3

Kaynak: TÜİK, Bölgesel İstatistikler, 2018.

2018 yılının Aralık ayı eğitim verilerine göre DOKAP Bölgesinin GAP Bölgesine ve Türkiye ortalamasına göre ilköğretimde (ilkokul ve ortaokul) net okullaşma oranı daha düşük, ortaöğretimde ise daha yüksektir. Her iki Bölgenin de cinsiyete göre net okullaşma oranları birbirine oldukça yakın olmakla birlikte ilköğretimde kızların, ortaöğretimde erkeklerin net okullaşma oranının daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir.

Bölge içi ilköğretim ve ortaöğretim net okullaşma oranı değerlendirildiğinde; DOKAP Bölgesinde Gümüşhane, GAP Bölgesinde Şanlıurfa illerinin en düşük net okullaşma oranına sahip iller olduğu görülmektedir. Ortaöğretimde en yüksek okullaşma oranı bakımından DOKAP Bölgesinde Rize, GAP Bölgesinde Adıyaman illeri öne çıkmaktadır.

Okuryazarlık bakımından düşük oranlara sahip olan GAP Bölgesinin ilköğretim net okullaşma oranı bakımından Türkiye ortalamasının üstünde değerlere sahip olması, son dönemde Bölgeye yapılan eğitim ve farkındalık (bilinçli ebeveyn) yatırımlarının olumlu bir sonucu olarak değerlendirilmektedir.

DOKAP ve GAP Bölgesinin okullaşan nüfusunun dışında kendi imkânları ile herhangi bir okul bitirmeden okuma yazma öğrenen dikkate değer bir nüfusu söz konusudur. Bu nüfus TÜİK'in 2018 yılına ait eğitim istatistiklerinden yararlanılarak hesaplanmış¹ ve Tablo 2.5'te paylaşılmıştır.

Tablo 2.5: Okuma Yazma Bilen Fakat Bir Okul Bitirmeyen Nüfus Oranı (%)

	Toplam	Erkek	Kadın		Toplam	Erkek	Kadın
Türkiye	4,6	2,4	6,8	Türkiye	4,6	2,4	6,8
DOKAP Bölgesi	6,8	3,4	10,1	GAP Bölgesi	8,8	4,8	12,9
Giresun	8,5	3,7	13,2	Şanlıurfa	12,0	6,6	17,4
Tokat	8,4	4,9	11,9	Diyarbakır	11,7	6,3	17,1
Ordu	7,6	4,0	11,2	Şırnak	9,6	4,7	15,3
Samsun	7,1	3,8	10,2	Siirt	9,2	4,8	13,9
Gümüşhane	5,9	3,5	8,3	Batman	8,6	4,1	13,0
Trabzon	5,3	2,3	8,1	Mardin	8,5	4,7	12,3
Rize	5,1	1,4	8,8	Gaziantep	5,1	2,8	7,4
Bayburt	4,5	2,6	6,4	Kilis	5,1	3,0	7,2
Artvin	4,3	1,8	6,9	Adıyaman	4,9	3,2	6,5

Kaynak: TÜİK, Bölgesel İstatistikler, 2018.

Tablo 2.5'e göre DOKAP ve GAP Bölgesinin herhangi bir okul bitirmeden okuma yazma öğrenen nüfus oranı Türkiye ortalamasının üstündedir. Bölgeler arası karşılaştırma yapıldığında GAP Bölgesinin okuma yazma bilen fakat herhangi bir okul bitirmeyen nüfus oranı DOKAP Bölgesine göre daha yüksektir. DOKAP Bölgesinde Artvin (en düşük oran) ve Giresun (en yüksek oran), GAP Bölgesinde Adıyaman (en düşük oran) ve Şanlıurfa (en yüksek oran) illeri dikkat çekmektedir.

¹ Hesaplama, okuma yazma bilen fakat bir okul bitirmeyen nüfusun 15 yaş ve üzeri nüfus içindeki yüzdesel oranı alınarak yapılmıştır. Hesaplamanın böyle yapılmasının sebebi, TÜİK tarafından 5-14 yaş aralığının ilköğretim yaşı olarak kabul edilmesidir.

Herhangi bir okul bitirmeden okuma yazma öğrenen nüfus oranı cinsiyete göre değerlendirildiğinde kadınların kendi imkânlarıyla okuma yazma öğrenme yüzdesinin erkeklere göre çok daha yüksek olduğu görülmektedir.

2.2.2.3. Eğitim düzeyi

1997 yılından önce zorunlu ve kesintisiz eğitim 5 yıl iken bu süre 1997 yılında 8 yıla, 2012 yılında 12 yıla çıkarılmıştır. Buna göre günümüz eğitim sisteminde öğretim kurumları;

- İlköğretim (ResGaz 1, 2014): Resmî ve özel ilkokul, ortaokul ile eğitim, öğretim, yönetim ve bütçe ile ilgili iş ve işlemleri Din Öğretimi Genel Müdürlüğüne yürütülen imam-hatip ortaokuludur.
- Ortaöğretim (ResGaz 2, 2017): Fen liseleri, sosyal bilimler liseleri, anadolu liseleri, güzel sanatlar liseleri ve spor liseleri, anadolu imam hatip liseleri, mesleki ve teknik anadolu liseleri, mesleki ve teknik eğitim merkezleri, çok programlı anadolu liseleri, özel eğitim meslek liseleri ile mesleki eğitim merkezleridir.
- Yükseköğretim (ResGaz 3, 2001): Üniversite ile yüksek teknoloji enstitüleri ve bunların bünyesinde yer alan fakülteler, enstitüler, yüksekokullar, konservatuvarlar, araştırma ve uygulama merkezleri ile bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsüne bağlı meslek yüksekokulları ile bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsüne bağlı olmaksızın ve kazanç amacına yönelik olmamak şartı ile vakıflar tarafından kurulan meslek yüksekokullarıdır.

DOKAP ve GAP Bölgesindeki 15 yaş ve üstü nüfusun eğitim düzeyi değerlendirilirken TÜİK'in eğitim istatistikleri dikkate alınmıştır. TÜİK bu noktada eğitim istatistiklerini ilkokul, ortaokul, ilköğretim, ortaöğretim, lise veya dengi, yüksekokul veya fakülte, yüksek lisans, doktora şeklinde vermektedir. Okullaşma bölümünde Tablo 2.4'te ilkokul ve ortaokul düzeyinden bahsedilmiştir. Bu nedenle Tablo 2.6'da lise veya dengi, yüksekokul veya fakülte, yüksek lisans ve doktora mezunu nüfusun yüzdesel dağılımı ele alınmıştır.

Tablo 2.6'ya göre DOKAP ve GAP Bölgesinin lise ve üstü mezun oranı Türkiye ortalamasının altındadır. DOKAP Bölgesi GAP Bölgesine göre daha yüksek eğitim düzeyine sahiptir. Bölge içi eğitim düzeyi değerlendirildiğinde; DOKAP Bölgesinde Artvin, GAP Bölgesinde Adıyaman illeri lise ve üstü eğitim düzeyi

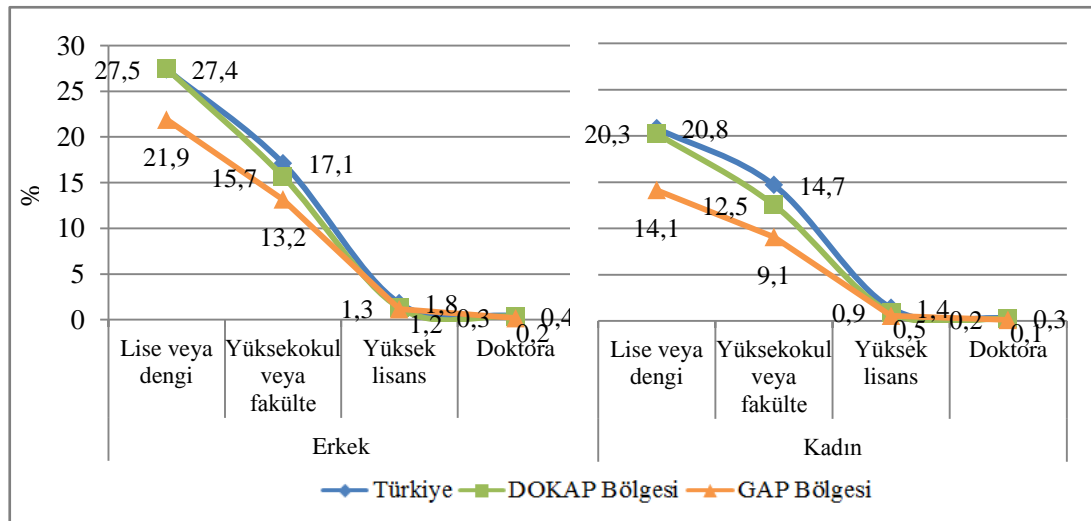
bakımından yüksek oranlara sahiptir. Tokat ve Ordu ile Şanlıurfa ve Şırnak illeri ise buldukları bölgede en düşük eğitim düzeyine sahip illerdir.

Tablo 2.6: Lise ve Üstü Eğitim Düzeyine Sahip Nüfus Oranı (%)

	Lise veya dengi	Yüksekokul veya fakülte	Yüksek lisans	Doktora
Türkiye	24,1	15,9	1,6	0,3
DOKAP Bölgesi	23,8	14,1	1,1	0,3
Artvin	28,5	15,2	1,0	0,2
Trabzon	28,2	16,4	1,4	0,4
Gümüşhane	27,1	14,7	1,0	0,3
Bayburt	27,0	12,4	1,0	0,3
Rize	26,5	14,7	1,2	0,3
Giresun	23,7	13,4	0,9	0,2
Samsun	22,2	14,8	1,2	0,3
Ordu	22,0	12,2	0,8	0,2
Tokat	20,9	12,5	1,0	0,3
GAP Bölgesi	18,0	11,1	0,9	0,1
Adıyaman	21,5	13,0	0,9	0,2
Kilis	21,5	12,7	0,8	0,2
Batman	19,7	12,5	0,9	0,1
Gaziantep	19,2	11,5	1,0	0,2
Siirt	19,1	12,2	0,8	0,2
Diyarbakır	18,7	12,2	1,0	0,2
Mardin	18,5	11,0	0,7	0,1
Şırnak	18,1	11,2	0,5	0,1
Şanlıurfa	14,3	8,7	0,7	0,1

Kaynak: TÜİK, Bölgesel İstatistikler, 2018.

Bölgelerin lise ve üstü eğitim düzeyleri cinsiyete göre değerlendirildiğinde (bk. Şekil 2.4) kadınların eğitim düzeyi erkeklerin eğitim düzeyinden düşüktür.



Şekil 2.4: Cinsiyete Göre Lise ve Üstü Eğitim Düzeyinin Dağılımı

2.2.3. Aile Yapısı

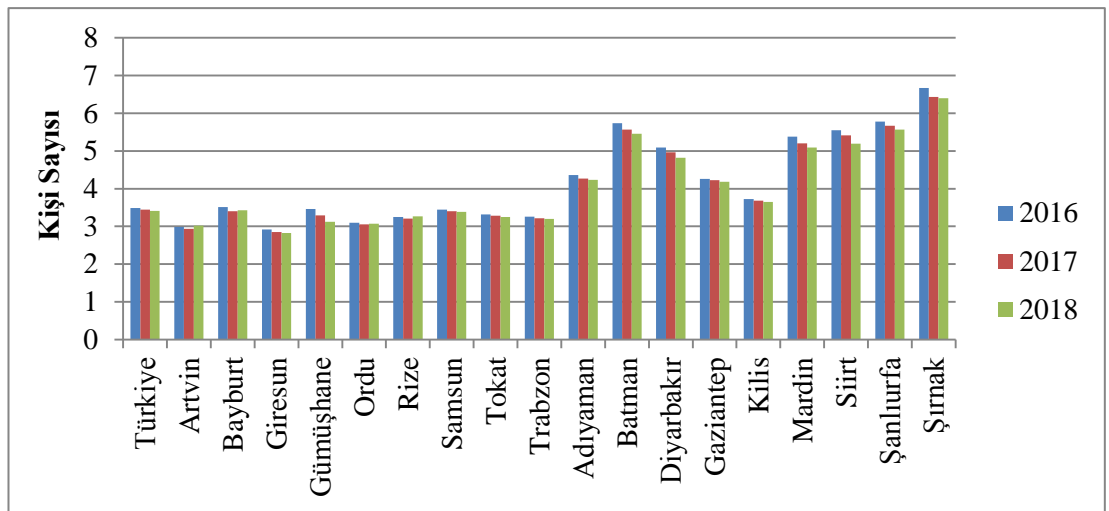
Toplumun en küçük birimi olan ailenin TDK tarafından tanımı (Web 1, 2019): “Evlilik ve kan bağına dayanan, karı, koca, çocuklar, kardeşler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu toplum içindeki en küçük birliktir.” Ailenin korunması ve refahı devletin en önemli görevleri arasında yer almaktadır.

Bölgelerin aile yapısı; GAP GYAP’de (2019) yer alan hanehalkı büyüklüğü, evlenme ve boşanma, doğum, ölüm istatistikleri TÜİK’in 2018 yılı verileri kapsamında bu bölümde değerlendirilmiştir.

2.2.3.1. Hanehalkı büyüklüğü

“Hanehalkı; aralarında akrabalık bağı bulunsun ya da bulunmasın aynı konutta veya aynı konutun bir bölümünde yaşayan, kazanç ve masraflarını ayırmayan, konutun hizmet ve yönetimine katılan bir veya birden fazla kişiden oluşan topluluktur” (Kalkınma Bakanlığı, 2012). Hanede yaşayan kişi sayısı, hanehalkı büyüklüğü; toplam hanehalkı nüfusunun toplam hanehalkı sayısına bölünmesi ile elde edilen değer ise ortalama hanehalkı büyüklüğü olarak ifade edilmektedir.

Bölge illerinin son üç yıla ait hanehalkı büyüklüğü TÜİK veri tabanından yararlanılarak Şekil 2.5’te paylaşılmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’nin ortalama hanehalkı büyüklüğüne (3,4) göre DOKAP Bölgesinin ortalama hanehalkı büyüklüğü (3,2) daha düşük iken, GAP Bölgesinin ortalama hanehalkı büyüklüğünün (4,9) daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla GAP Bölgesindeki hanelerin daha kalabalık nüfusa sahip olduğu söylenebilir.



Şekil 2.5: Ortalama Hanehalkı Büyüklüğü

Bölgelerin son üç yıl içindeki ortalama hanehalkı büyüklüğü değişimi değerlendirildiğinde, yıllar içinde genel olarak düşüş gözlenmektedir. 2018 yılı içinde DOKAP Bölgesinde ortalama hanehalkı büyüklüğü en düşük il 2,8 ile Gümüşhane, en yüksek il 3,4 ile Bayburt ve Samsun illeridir. GAP Bölgesinde ise ortalama hanehalkı büyüklüğü en düşük il 3,7 ile Kilis, en yüksek il 6,4 ile Şırnak illeridir.

2.2.3.2. Evlenme ve boşanma

TÜİK'in her yıl yayınladığı evlenme ve boşanma istatistikleri kullanılarak DOKAP ve GAP Bölgeleri kaba evlenme hızı, kadın ve erkek ilk evlenme yaşı, kaba boşanma hızı bakımından değerlendirilmiştir.

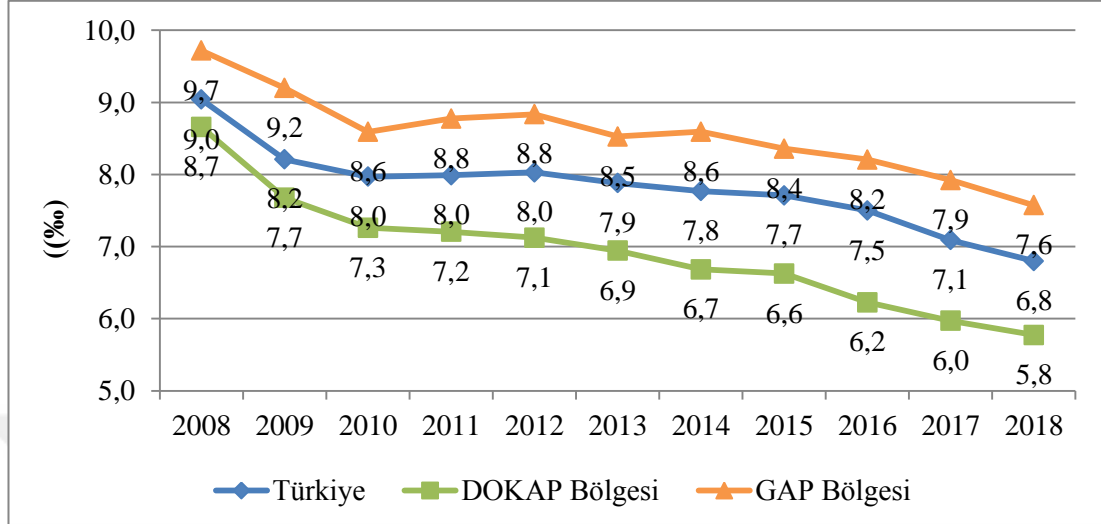
Kaba evlenme hızı, evlenen nüfusun toplam nüfusa binde oranı olarak TÜİK tarafından her yıl hesaplanmaktadır. Bu bağlamda Tablo 2.7'de ve Şekil 2.6'da Bölgelerin son o yıla ait kaba evlenme hızı verilmektedir. Buna göre GAP Bölgesinin kaba evlenme hızının yüksek olduğu görülmektedir. GAP Bölgesinde Kilis ve Adıyaman; DOKAP Bölgesinde Samsun ve Tokat illerinin kaba evlenme hızı bölgedeki diğer illere göre daha yüksektir.

Tablo 2.7: Kaba Evlenme Hızı (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Türkiye	9,0	8,2	8,0	8,0	8,0	7,9	7,8	7,7	7,5	7,1	6,8
DOKAP Bölgesi	8,7	7,7	7,3	7,2	7,1	6,9	6,7	6,6	6,2	6,0	5,8
Artvin	7,8	6,9	6,9	6,6	7,1	6,6	6,5	6,4	6,0	5,8	5,6
Bayburt	10,3	8,0	8,1	8,1	7,2	7,2	6,8	6,2	5,5	5,4	4,9
Giresun	7,7	7,3	6,7	6,8	6,8	6,5	6,2	6,2	6,0	5,8	5,6
Gümüşhane	9,1	8,1	7,1	7,1	7,4	6,6	5,8	5,9	5,1	4,1	4,4
Ordu	8,5	7,7	7,2	7,2	7,0	6,8	6,9	7,0	6,5	6,5	6,1
Rize	7,6	7,0	6,5	6,8	6,7	6,5	6,3	6,4	6,3	6,1	5,7
Samsun	9,0	8,1	8,0	7,7	7,7	7,7	7,7	7,3	7,3	7,0	6,8
Tokat	9,0	8,4	7,7	7,8	7,4	7,5	7,1	7,1	6,5	6,5	6,6
Trabzon	8,9	7,6	7,1	7,0	7,0	7,1	7,1	7,1	6,8	6,5	6,2
GAP Bölgesi	9,7	9,2	8,6	8,8	8,8	8,5	8,6	8,4	8,2	7,9	7,6
Adıyaman	11,0	10,3	10,1	9,9	10,1	10,1	10,0	9,3	8,7	8,3	8,3
Batman	9,1	9,2	7,6	7,3	7,6	7,6	7,3	7,8	7,9	7,1	7,4
Diyarbakır	10,1	9,4	8,3	8,4	8,4	8,3	8,2	7,9	8,0	7,9	7,3
Gaziantep	10,7	9,6	9,3	9,6	9,6	9,2	9,1	8,7	8,3	7,6	7,5
Kilis	11,0	9,8	10,4	10,4	10,3	10,0	10,5	9,8	10,2	9,6	8,6
Mardin	8,9	8,7	8,3	8,8	8,7	8,1	8,4	8,1	7,9	8,1	7,8
Siirt	8,5	8,3	7,3	7,6	7,4	7,7	8,2	7,5	7,6	7,2	6,8
Şanlıurfa	11,1	10,5	9,2	9,7	10,2	8,9	8,5	8,9	8,7	8,2	7,8
Şırnak	7,2	7,0	6,9	7,3	7,2	6,9	7,2	7,1	6,6	7,3	6,8

Kaynak: TÜİK, Evlenme İstatistikleri, 2008-2018.

Her yıl GAP Bölgesinin kaba evlenme hızı DOKAP ve Türkiye ortalamasına göre daha yüksektir. Ayrıca Bölgelerde ve Türkiye’de son on yıl içinde kaba evlenme hızında düşüş görülmektedir.



Şekil 2.6: Bölgelerin Kaba Evlenme Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi

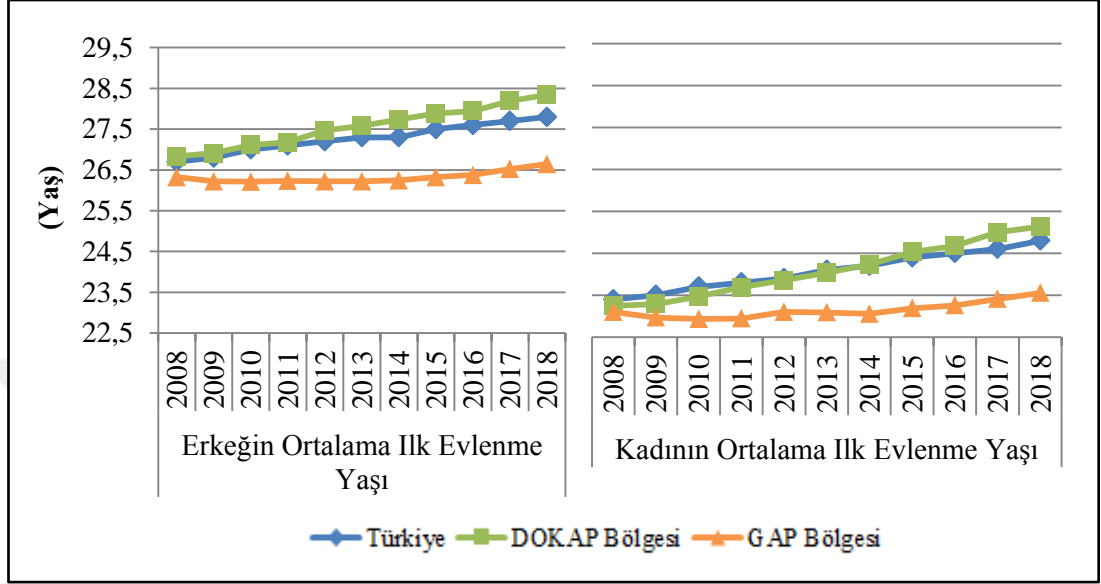
2018 yılına ait TÜİK evlenme istatistiklerinden yararlanılarak Bölgelerin cinsiyete göre ortalama ilk evlenme yaşı Tablo 2.8’de ve Şekil 2.7’de verilmektedir. Buna göre DOKAP Bölgesi Türkiye ortalamasına ilk evlenme yaşı bakımından daha yüksek bir yaş ortalamasına, GAP Bölgesi ise daha düşük bir yaş ortalamasına sahiptir. Bu durumda DOKAP Bölgesinde yaşayan kişilerin daha geç yaşta, GAP Bölgesinde yaşayan kişilerin daha erken yaşta evlendiği söylenebilir. DOKAP Bölgesinde özellikle Rize’de daha geç, GAP Bölgesinde ise özellikle Kilis’te daha erken yaşta evlenildiği görülmektedir.

Tablo 2.8: Cinsiyete Göre Ortalama İlk Evlenme Yaşı

	Kadın	Erkek		Kadın	Erkek
Türkiye	24,8	27,8	Türkiye	24,8	27,8
DOKAP Bölgesi	25,1	28,3	GAP Bölgesi	23,6	26,6
Rize	26,4	29,7	Adıyaman	24,5	27,8
Artvin	26,2	29,7	Batman	24,2	27,3
Trabzon	26,0	29,1	Diyarbakır	24,2	27,1
Giresun	25,3	28,4	Mardin	24,0	26,8
Bayburt	24,7	28,3	Şırnak	23,6	26,2
Samsun	24,7	27,3	Siirt	23,1	26,2
Gümüşhane	24,6	28,1	Şanlıurfa	23,0	25,9
Ordu	24,4	27,6	Gaziantep	22,9	26,4
Tokat	23,9	26,9	Kilis	22,5	26,1

Kaynak: TÜİK, Evlenme İstatistikleri, 2018.

TÜİK evlenme istatistiklerinden yararlanılarak oluşturulan Şekil 2.7'ye göre kadınlar erkeklerden daha genç yaşta evlenmektedir. Son on yıllık değişim değerlendirildiğinde Bölgeler ve cinsiyet nezdinde her yıl ortalama ilk evlenme yaşının arttığı dikkat çekmektedir.



Şekil 2.7: Cinsiyete Göre Ortalama İlk Evlenme Yaşında On Yıllık Değişim

Kaba boşanma hızı, boşanan nüfusun toplam nüfusa binde oranı olarak TÜİK tarafından her yıl hesaplanmaktadır. Bu bağlamda Tablo 2.9'da ve Şekil 2.8'de Bölgelerin son o yıla ait kaba boşanma hızı verilmektedir. Buna göre DOKAP ve GAP Bölgelerinin kaba boşanma hızının Türkiye ortalamasının altında olduğu görülmektedir. GAP Bölgesi kaba boşanma hızı bakımından DOKAP Bölgesinden daha düşük değere sahiptir.

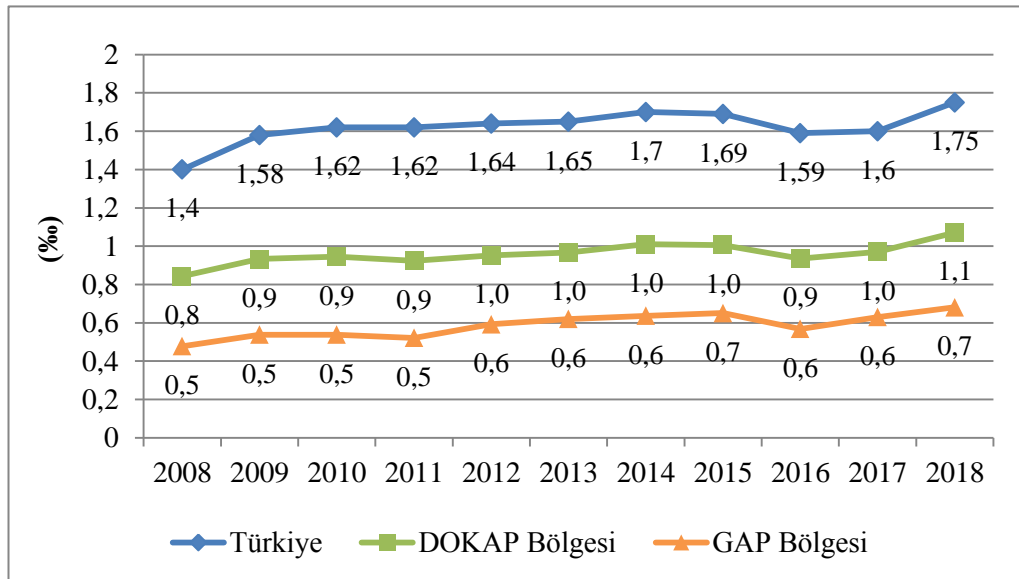
Bölge içi en düşük kaba evlenme hızına sahip iller GAP Bölgesinde Şırnak, DOKAP Bölgesinde Gümüşhane olarak dikkat çekmektedir. Bölge içi en yüksek kaba evlenme hızı ise GAP Bölgesinde Gaziantep, DOKAP Bölgesinde Samsun illerinde görülmektedir.

Tablo 2.9: Kaba Boşanma Hızı (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Türkiye	1,4	1,58	1,62	1,62	1,64	1,65	1,7	1,69	1,59	1,6	1,75
DOKAP Bölgesi	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1
Samsun	1,11	1,23	1,43	1,4	1,5	1,37	1,5	1,46	1,39	1,38	1,61
Giresun	1,14	1,11	1,26	1,17	1,18	1,14	1,18	1,33	1,15	1,31	1,29
Ordu	0,91	1,02	0,97	1,09	1,18	1,15	1,12	1,22	1,12	1,12	1,26
Tokat	0,91	1,08	1,04	1,07	1,03	1,01	1,02	1,07	1,08	1,21	1,25
Artvin	0,75	0,89	0,94	0,95	0,79	1,02	1,01	0,83	0,89	0,78	1,17
Rize	0,66	0,84	0,74	0,8	0,78	0,88	0,92	1,05	0,88	0,95	1,01
Trabzon	0,74	0,9	0,78	0,82	0,84	0,81	0,89	0,88	0,81	0,89	0,96
Bayburt	0,64	0,63	0,59	0,61	0,59	0,57	0,82	0,67	0,62	0,61	0,57
Gümüşhane	0,73	0,7	0,76	0,4	0,68	0,75	0,63	0,54	0,48	0,49	0,52
GAP Bölgesi	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7
Gaziantep	1,02	1,19	1,33	1,32	1,31	1,33	1,35	1,35	1,12	1,24	1,48
Kilis	0,89	0,87	0,86	0,89	1,18	1,09	1,12	1,2	1,22	1,36	1,17
Adıyaman	0,71	0,86	0,74	0,71	0,79	0,97	0,82	0,98	0,8	0,78	0,87
Diyarbakır	0,36	0,42	0,45	0,41	0,49	0,48	0,49	0,46	0,43	0,5	0,58
Şanlıurfa	0,48	0,55	0,48	0,39	0,37	0,49	0,62	0,57	0,52	0,47	0,58
Mardin	0,28	0,3	0,39	0,36	0,44	0,37	0,4	0,4	0,36	0,43	0,46
Batman	0,23	0,28	0,23	0,24	0,3	0,38	0,45	0,41	0,28	0,34	0,4
Siirt	0,15	0,21	0,2	0,21	0,27	0,28	0,27	0,27	0,23	0,33	0,31
Şırnak	0,18	0,16	0,16	0,16	0,18	0,19	0,21	0,22	0,15	0,22	0,28

Kaynak: TÜİK, Boşanma İstatistikleri, 2008-2018.

Bölgelerin son on yıla ait kaba boşanma hızları genel olarak artan eğilim göstermektedir. Sadece 2015-2016 yılları arasında her iki Bölgede ve Türkiye’de kaba boşanma hızı düşmüştür.

**Şekil 2.8: Bölgelerin Kaba Boşanma Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi**

2.2.3.3. Doğum ve ölüm

Doğum diğer bir deyişle canlı doğum, dünyaya gelen bebeğin birkaç dakika dahi olsa nefes alma, ağlama veya hareket etme gibi hayat belirtileri gösterdiği doğum olarak tanımlanmaktadır (Web 2, 2019). Canlı doğum istatistikleri her yıl TÜİK tarafından yayınlanmaktadır. Bu bölümde DOKAP ve GAP Bölgesine ait kaba doğum hızı, yaşa özel doğurganlık hızı, kaba ölüm hızı, bebek ölüm hızı verilerine değinilmiştir. Kavramların tanımları (Web 3, 2019):

- Kaba doğum hızı, toplam canlı doğum sayısının toplam nüfusa binde oranı
- Yaşa özel doğurganlık hızı, belirli yaş grubundaki her bin kadın başına düşen ortalama canlı doğan çocuk sayısı
- Bebek ölüm hızı, bir yaşını doldurmamış her bin canlı doğum başına düşen ölüm sayısı

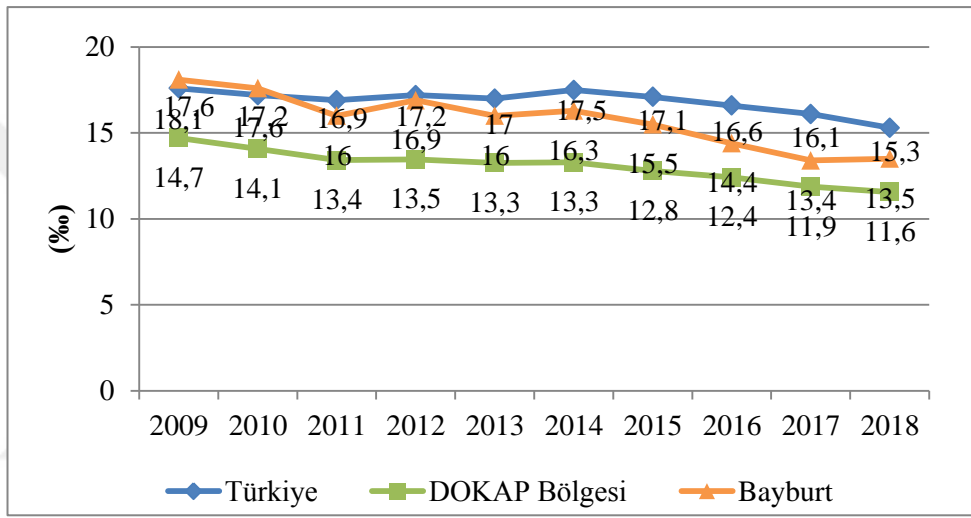
DOKAP ve GAP Bölgesinin kaba doğum hızı Tablo 2.10'da ve Şekil 2.9'da verilmektedir.

Tablo 2.10: Kaba Doğum Hızı (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Türkiye	17,6	17,2	16,9	17,2	17	17,5	17,1	16,6	16,1	15,3
DOKAP Bölgesi	14,7	14,1	13,4	13,5	13,3	13,3	12,8	12,4	11,9	11,6
Bayburt	18,1	17,6	16	16,9	16	16,3	15,5	14,4	13,4	13,5
Trabzon	14,8	14,2	13,7	13,7	13,4	13,7	13,6	13,4	13,1	12,8
Samsun	15	14,3	13,8	14	13,9	13,9	13,5	13,2	12,9	12,5
Rize	14,2	13,6	13,3	13	13,3	13	12,8	12,6	12,3	12,2
Ordu	14,5	13,9	13,3	13,1	12,8	12,9	12,4	12,3	12	11,3
Tokat	15,1	14,6	13,6	13,2	13,2	13	12,2	11,9	11,5	11,2
Artvin	12,4	12,1	11,7	12,4	12	12,2	11,7	11,8	11,4	10,8
Giresun	12,5	12,3	11,5	11,4	11,1	11	10,8	10,2	10,1	9,9
Gümüşhane	15,8	14,1	13,9	13,5	13,6	13,6	12,7	12	10,3	9,9
GAP Bölgesi	27,7	27,6	26,9	27,1	26,7	27,8	26,8	25,5	25,4	24,3
Şanlıurfa	34,1	34,2	33,8	34,1	33,6	34,7	33,5	33,1	32,9	31,3
Şırnak	32,2	31,7	30,6	30,3	30,6	31,3	30,1	26,1	28,1	27,2
Mardin	26,9	27,3	26,4	27,3	26,3	28,1	27,3	25,8	25,9	24,9
Siirt	29,7	29,5	28,6	28,1	27,1	28,8	26,8	26,1	25,6	24,6
Diyarbakır	26,2	26,4	26,4	26,6	26,1	27,3	26,5	25,8	25,8	24,3
Batman	27,8	27,6	26,6	26,6	26,2	27	25,8	24,9	24,8	23,6
Gaziantep	26,3	25,4	25,1	25,7	25,6	26,4	25,5	24,3	23,2	22,3
Kilis	23,2	23,7	22,2	22,9	22,7	24	23,1	21,9	21,4	20,7
Adıyaman	22,9	22,9	22,6	22,6	21,9	22,9	22,3	21,3	21,2	20,2

Kaynak: TÜİK, Doğum İstatistikleri, 2009-2018.

DOKAP Bölgesinin kaba doğum hızı Türkiye ve GAP Bölgesinin kaba doğum hızından düşüktür. GAP Bölgesinin kaba doğum hızı ise Türkiye ortalamasından oldukça yüksektir. Bölge içi kaba doğum hızı değerlendirildiğinde; DOKAP Bölgesinde Bayburt ve Trabzon, GAP Bölgesinde Şanlıurfa ve Şırnak illeri en yüksek kaba doğum hızına sahip illerdir. Sırasıyla Şanlıurfa ve Şırnak illeri aynı zamanda Türkiye genelinde en yüksek kaba doğum hızına sahip illerdir. En düşük kaba doğum hızına sahip iller ise DOKAP Bölgesinde Giresun ve Gümüşhane GAP Bölgesinde Kilis ve Adıyaman illeridir. Gümüşhane aynı zamanda Türkiye genelinde en düşük kaba doğum hızına sahip ildir.



Şekil 2.9: Bölgelerin Kaba Doğum Hızı Bakımından Son On Yıllık Değişimi

Kaba doğum hızı bakımından Bölgeler ve Türkiye genelinde son on yıl içinde genel bir düşüş, son 5 yıl içinde sürekli bir düşüş görülmektedir. Fakat GAP Bölgesinin özellikle 2013-2014 yıllarına ait kaba doğum hızında dikkate değer bir artış gözlenmektedir.

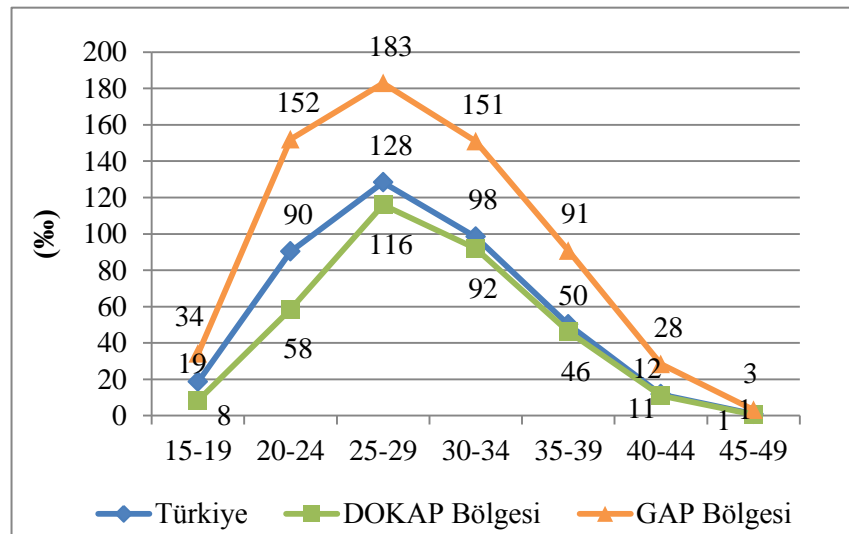
DOKAP ve GAP Bölgesinin yaşa özel doğurganlık hızı Tablo 2.11’de ve Şekil 2.10’da verilmektedir. Buna göre kaba doğum hızında görüldüğü gibi yaşa özel doğurganlık hızında da GAP Bölgesi ön plana çıkmaktadır. Tüm yaş grupları bakımından Türkiye ortalamasının çok üstünde değerlere sahip olan GAP Bölgesinin özellikle Şanlıurfa ve Şırnak illeri, DOKAP Bölgesinin Trabzon ve Bayburt illeri; en yoğun anne yaş grubu olan 25-29 yaş grubu bakımından en yüksek doğurganlık hızına sahip illerdir.

Tablo 2.11: Yaş Özel Doğurganlık Hızı (%)

	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
Türkiye	19	90	128	98	50	12	1
DOKAP Bölgesi	8	58	116	92	46	11	1
Trabzon	5	48	128	107	57	14	1
Bayburt	6	60	125	105	53	16	0
Samsun	12	74	123	91	41	8	0
Rize	5	51	122	102	57	14	1
Artvin	6	50	118	93	47	13	1
Ordu	15	82	115	84	39	8	0
Tokat	14	74	113	80	37	7	0
Giresun	7	51	112	88	42	8	0
Gümüşhane	4	35	88	78	43	11	1
GAP Bölgesi	34	152	183	151	91	28	3
Şanlıurfa	46	196	227	189	121	43	5
Şırnak	28	152	196	183	113	43	6
Siirt	30	139	177	155	97	30	5
Mardin	32	144	175	149	92	30	4
Diyarbakır	29	138	169	142	85	27	3
Kilis	42	136	167	120	65	12	2
Gaziantep	38	151	166	125	67	18	2
Batman	25	123	164	146	91	28	3
Adıyaman	16	107	160	141	85	25	2

Kaynak: TÜİK, Doğum İstatistikleri, 2018.

25-29 yaş grubundan sonra sırasıyla 30-34 yaş grubu, 20-24 yaş grubu, 35-39 yaş grubu ve **adölesan doğurganlık** (Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, 2018) olarak ifade edilen 15-19 yaş grubu en yoğun anne yaş grupları arasında yer almaktadır.

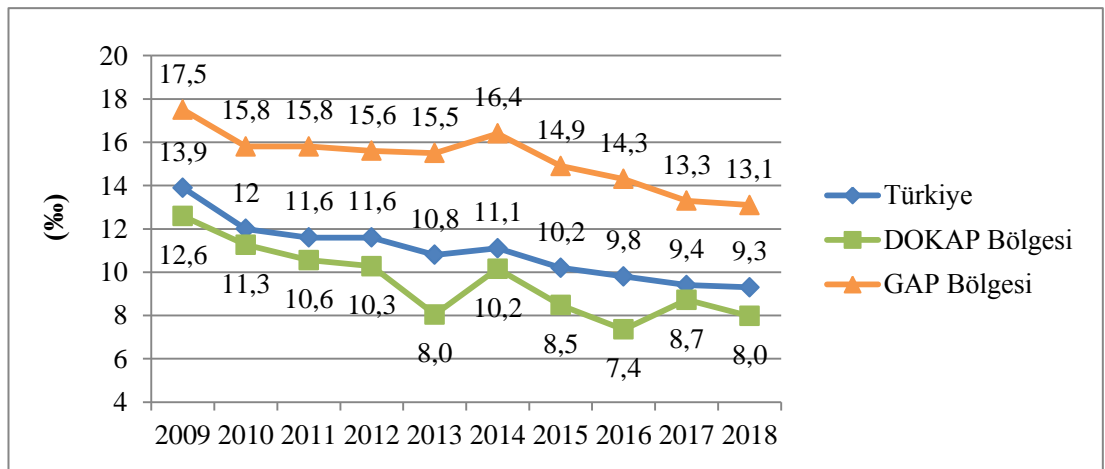
**Şekil 2.10: Bölgelerin Yaş Özel Doğurganlık Hızı**

4721 Sayılı Türk Medeni Kanununun 11. ve 12. maddesine göre reşit (ergin) olmak ve kendi rızası ile evlilik kararı alabilmek için 18 yaşının doldurulması gerekmektedir. Kız çocuğu olarak nitelendirilebilecek 15-19 yaş aralığı nüfusun çocuk sahibi olması kabul edilebilir bir durum değildir. Fakat GAP Bölgesinde bu durum Türkiye ortalamasına göre oldukça yüksek oranda görülmektedir. DOKAP Bölgesi ise Türkiye ortalamasının altında adölesan doğurganlık hızına sahiptir.

Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü'nün 2018 yılına ait Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması'nda adölesan gebeliğin olumsuz gebelik veya buna bağlı ölüm riskinin normal gebeliğe göre daha yüksek olduğu belirtilmiştir. Bunun yanında adölesan gebelik ile eğitim ve iş imkânları aynı yaş grubu kız çocuklarına göre çok daha düşüktür. Daha çok refah seviyesi ve eğitim düzeyi (ilkokulu mezunu kızların %20'si) düşük 15-19 yaş grubu kızların adölesan doğurganlığa sahip olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca adölesan doğurganlık Türkiye'nin doğu illerinde ve güney illerinde daha yoğun olarak görülmektedir.

15-19 yaş grubu dışında 15 yaşından küçük anne olan kız çocukları da bulunmaktadır. TÜİK'in doğum istatistiklerine göre 2018 yılında Türkiye'de 15 yaşından küçük 167 kız çocuğu anne olmuştur. Bunların 36'sı (%21,6) GAP Bölgesinde (15'i Şanlıurfa'da), 2'si DOKAP Bölgesinde (Samsun'da)'dir.

Olgunlaşma öncesi, erken yaşta çocuk sahibi olmanın bir dizi olumsuz sonuçları vardır. Bebek ölüm oranlarının ve doğacak çocuğun engelli doğma riskinin artması bu sonuçlar arasında yer almaktadır. Bu bağlamda adölesan doğurganlık hızına paralel olarak bebek ölüm hızının da GAP Bölgesinde yüksek olması beklenen bir sonuçtur (bk. Şekil 2.11).



Şekil 2.11: Bölgelerin Bebek Ölüm Hızı

2.2.4. Toplumsal Cinsiyet

Toplumsal cinsiyet, sosyokültürel gelişmeler sonucunda kadın ile erkek arasında ayrıma yol açan cinsiyetçi bir kavramdır. Bu anlayış her kültüre kadın ile erkeğin yapmasını uygun gördüğü farklı kalıplar, davranışlar, rol ve statüler atfeder. Dolayısıyla bunlar biyolojik temelli olmak zorunda değildir (Giddens, 2001). Cinsiyet biyolojik temelli bir kavram olsa da toplumsal cinsiyet, sosyokültürel gelişmeler ve değişimler neticesinde şekillenir.

“Bu kız togmasa yig tirig turmasa” (Kız doğmazsa, doğar yaşamazsa daha iyi olur)², “Kadının sırtından sopayı karnından sıpayı eksik etmeyeceksin”, “Kız kaçırma”, “Kız verme” gibi atasözü ve deyimlerimizden de anlaşılacağı üzere ataerkil yapıya sahip olan Türk kültüründe kadınlar, ciddi bir toplumsal cinsiyet eşitsizliğine maruz kalmaktadır. Bu eşitsizlik günümüzde de halen daha görülmektedir (GAP GYAP, 2019).

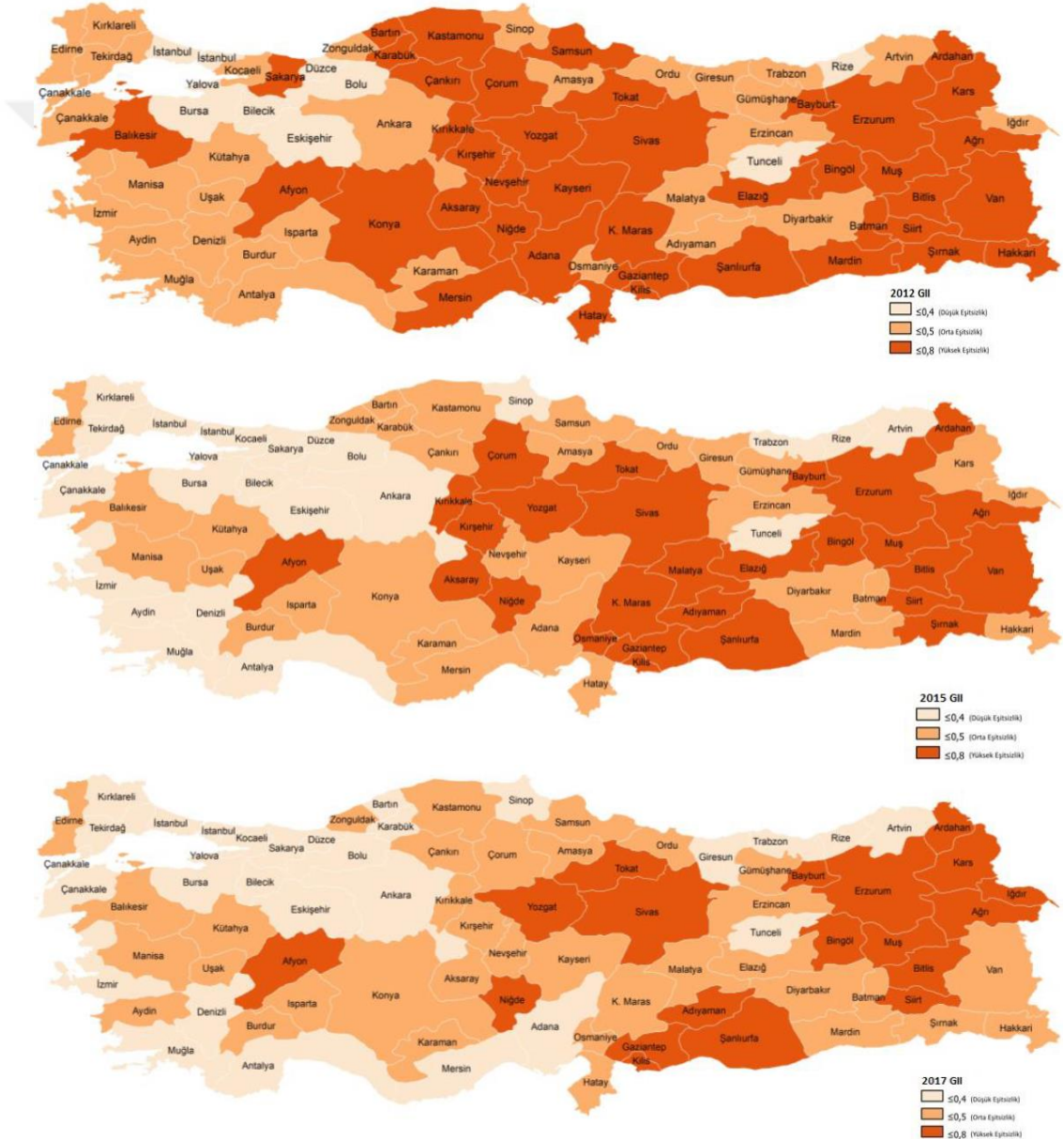
Toplumsal cinsiyet ile ilgili Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl “Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu” yayımlanmaktadır. Bu raporda toplumsal cinsiyet eşitliği bakımından 144 ülke arasından Türkiye 130. sıradadır. Kadınların ekonomiye ve iş gücüne katılımı konusunda 136, eğitimi konusunda 113, siyasi hayatta temsili konusunda 109 ve sağlık konusunda 64. sırada yer alarak bu konuda dünya ülkelerine göre Türkiye’nin ne kadar geride olduğu gözler önüne serilmektedir (World Economic Forum, 2019).

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ülkemizin durumu böyleyken DOKAP ve GAP Bölgelerinin bu konudaki durumları merak konusudur. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) tarafından Türkiye’de 2014, 2016 ve 2018 yıllarında “Karşılaştırmalarla 81 İl İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Karnesi” (Kavas, 2018) yayımlanmıştır. Bu karne, Dünya Ekonomik Forumu’nun baz aldığı göstergeler çerçevesinde ülkemizdeki 81 ile uygulanmıştır. Bu göstergeler:

- Sağlık: Anne Ölüm Oranı (yüz binde) ve Ergen Doğurganlık Oranı (‰)
- İstihdam: Kadın İstihdam Oranı (%) ve Erkek İstihdam Oranı (%)
- Eğitim: En az 25 yaş üstü lise mezuniyet kadın oranı (%) ve En az 25 yaş üstü lise mezuniyet erkek oranı (%)
- Temsil oranı: Belediye Meclisinde Kadınların Temsil Edilme Oranı (%) ve Belediye Meclisinde Erkek Temsil Edilme Oranı (%)

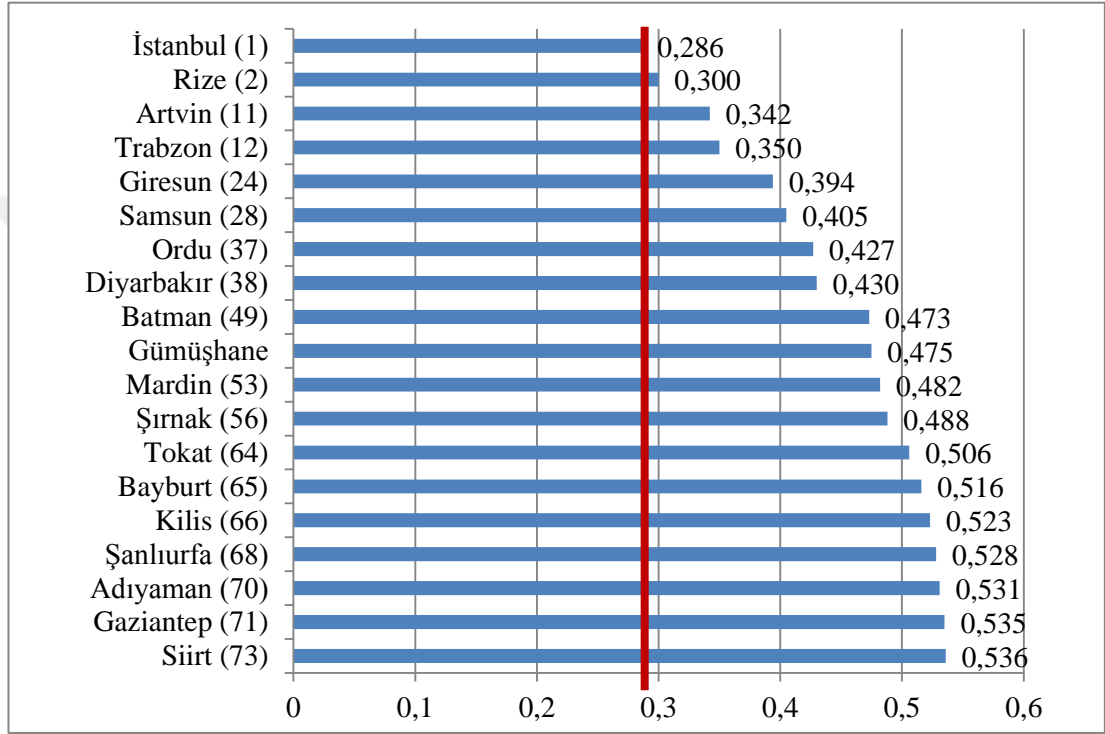
² İlk yazılı eserlerimizden olan Kutadgu Bilig’de geçmektedir (Ertuğrul, 2006).

TEPAV'ın yayımladığı raporda, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda DOKAP Bölgesinin GAP Bölgesine göre çok daha iyi konumda olduğu aşikârdır. Özellikle Rize, ilk raporun yayımlandığı 2014 yılından (2012 yılına ait verilerin kullanıldığı) itibaren düşük eşitsizlik değerine sahiptir. 2014 raporuna göre 2016 raporunda Artvin, Trabzon, Samsun, Mardin ve Batman illerinde gelişme görülürken Adıyaman'da eşitsizliğin artması dikkat çekmektedir. 2016 raporu ile 2018 raporu karşılaştırıldığında ise Giresun ve Şırnak illerinde iyileşme olduğu görülmektedir (Kavas, 2018):



Şekil 2.12: 2012-2015-2017 Yıllarına Ait Yerel Düzeyde Eşitsizlik

Rize'nin 2018 yılına ait Türkiye Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksinde İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer alması sevindirici bir durumdur. İlk 40'a girmeyi başaran iller: Rize'den sonra 11. sırada Artvin, 12. sırada Trabzon ve 24. sırada Giresun düşük düzeyde toplumsal cinsiyet eşitsizliğine sahip iken; 28. sırada Samsun, 37. sırada Ordu ve 38. sırada Diyarbakır illeri orta düzeyde toplumsal cinsiyet eşitsizliğine sahip illerdir. Yüksek eşitsizlik görülen iller ise sırasıyla Siirt, Gaziantep, Adıyaman, Şanlıurfa, Kilis, Bayburt ve Tokat illeridir.



Şekil 2.13: Türkiye Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi'nde Bölge İlleri

Sonuç olarak GAP Bölgesinin “toplumsal cinsiyet eşitliği karnesi” bakımından sınıfta kaldığı söylenebilir. Türkiye'nin dünya ülkeleri karşısında yeri oldukça gerilerdeyken (144 ülke arasından 130. sırada) GAP Bölgesinin Türkiye illeri arasındaki konumunun da bu derece geride olması vurgulanması gereken bir husustur. Farklı göstergeler çerçevesinde toplumsal cinsiyet konusunun ele alındığı GAP GYAP Raporu (2019) GAP Bölgesi hakkında benzer sonuçlar sunmaktadır. GAP Bölgesinde görülen; erkek çocuk sahibi olmayı istemek, kız çocuklarını erken yaşta evlendirmek ve başlık parası almak, kadın istihdam oranının düşük olması, kadının ücretsiz aile işçisi olarak görülmesi ve çalışmasının uygun bulunmaması, hanedeki kararların erkekler tarafından verilmesi gibi durumlar toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin önemli sonuçları arasında yer almaktadır (GAP GYAP, 2019).

2.2.5. Sosyal ve Kültürel Çevre

Sosyal, toplumla ilgili olan her şey; kültür, toplumu oluşturan değerler bütünü olarak en genel anlamıyla tanımlanmaktadır. Sosyal ve kültürel davranışlar, insan ile toplum arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bu bağlamda her toplumun içinde barındırdığı bir sosyal ve kültürel çevre bulunmaktadır. Bu bağlamda DOKAP ve GAP Bölgelerinin GAP GYAP Raporunda yer alan göstergeler (sinema, tiyatro, opera-bale-koro ve kültürel miras (müze, ören yeri, tek yapılar, sit alanları) çerçevesinde değerlendirmesi bu bölümde yapılmaktadır.

2.2.5.1. Sinema

DOKAP ve GAP Bölgesindeki sinema salonu, gösteri ve seyirci sayısı Tablo 2.12’de verilmektedir. Tabloya göre; GAP Bölgesinin sinema salonu, gösteri ve seyirci sayısı DOKAP Bölgesine göre daha fazladır. GAP Bölgesinde Diyarbakır’da, DOKAP Bölgesinde Trabzon’da daha fazla sinema salonu ve gösteri sayısı olduğu görülmektedir. Buna karşın GAP Bölgesinde Gaziantep’te, DOKAP Bölgesinde Samsun’da buldukları Bölge sınırları içinde sinema seyirci sayısı daha fazladır. Ayrıca Şırnak’ta sinema salonu bulunmamaktadır.

Tablo 2.12: Sinema Salon, Gösteri ve Seyirci Sayısı

	Salon Sayısı	Gösteri Sayısı	Seyirci Sayısı		Salon Sayısı	Gösteri Sayısı	Seyirci Sayısı
Türkiye	2.858	65.501	64.772.380	Türkiye	2.858	65.501	64.772.380
DOKAP Bölgesi	135	2.923	2.404.976	GAP Bölgesi	164	3.789	3.061.857
Trabzon	29	660	614.172	Diyarbakır	51	1.021	826.320
Samsun	25	542	839.395	Gaziantep	38	924	1.333.777
Tokat	25	370	303.901	Şanlıurfa	26	753	418.754
Ordu	21	428	277.945	Mardin	18	260	198.121
Rize	15	260	137.050	Adıyaman	11	227	142.419
Giresun	12	381	131.059	Batman	11	471	96.666
Artvin	5	209	47.202	Siirt	5	80	32.000
Gümüşhane	2	66	49.702	Kilis	4	53	13.800
Bayburt	1	7	4.550	Şırnak	-	-	-

Kaynak: TÜİK, Sinema İstatistikleri, 2018.

Sosyokültürel faaliyetlerin nüfusa paralel olarak artış gösterdiği bilinmektedir. Dolayısıyla Bölge illerinin gösteri başına düşen ortalama seyirci sayıları hesaplandığında, Bölge bazında sıralama il nüfusu ile benzerlik göstermektedir. Fakat Bölgeler arası karşılaştırma yapıldığında görülmektedir ki DOKAP Bölgesinin toplam nüfusu, sinema salonu ve gösteri sayısı GAP Bölgesine göre daha az

olmasına karşın gösteri başına düşen ortalama seyirci sayısı (823 seyirci) GAP Bölgesinden (803 seyirci) daha yüksektir. Bu durum, DOKAP Bölgesinin sinema gösterilerine daha ilgili olduğunu göstermektedir.

2.2.5.2. Tiyatro

DOKAP ve GAP Bölgesindeki tiyatro salonu, gösteri ve seyirci sayısı Tablo 2.13'te verilmektedir. Buna göre DOKAP Bölgesinin tiyatro salonu, gösteri ve seyirci sayısı GAP Bölgesine göre daha fazladır. DOKAP Bölgesinde Ordu'da, GAP Bölgesinde Gaziantep'te tiyatro salonu Bölge illerine kıyasla daha fazladır. Fakat tiyatro gösteri ve seyirci sayısı bakımından DOKAP Bölgesinde Trabzon ve GAP Bölgesinde Diyarbakır öne çıkmaktadır.

GAP Bölgesinin DOKAP Bölgesine göre iki katı nüfusa sahip olduğu hatırlatılmalıdır. Daha az nüfusa sahip olmasına karşın DOKAP Bölgesinin tiyatro salonu, gösteri ve seyirci sayısının GAP Bölgesine göre daha fazla olması dikkat çekmektedir. Gösteri başına düşen ortalama seyirci sayısı bakımından ise GAP Bölgesinin öne çıktığı görülmektedir. Salon ve gösteri sayısının az olması ve nüfusun fazla olması ile GAP Bölgesinin gösteri başına düşen ortalama seyirci sayısının (323 seyirci) DOKAP Bölgesine (245 seyirci) göre yüksek olması olağan bir durumdur. Bu durum, GAP Bölgesinin tiyatroya ilgisinin DOKAP Bölgesine göre daha yüksek olduğunu göstermemektedir.

Tablo 2.13: Tiyatro Salon, Gösteri ve Seyirci Sayısı

	Salon Sayısı	Gösteri Sayısı	Seyirci Sayısı		Salon Sayısı	Gösteri Sayısı	Seyirci Sayısı
Türkiye	736	33.772	7.841.353	Türkiye	736	33.772	7.841.353
DOKAP Bölgesi	36	1.190	291.304	GAP Bölgesi	30	759	245.045
Ordu	10	333	80.562	Gaziantep	8	159	76.664
Trabzon	9	405	84.875	Şanlıurfa	7	63	9.915
Samsun	5	218	72.984	Diyarbakır	5	472	140.920
Rize	3	34	12.124	Adıyaman	3	22	6.580
Tokat	2	36	7.656	Mardin	3	6	1.715
Giresun	2	122	19.091	Kilis	1	24	4.900
Artvin	2	16	6.907	Batman	1	1	250
Gümüşhane	2	4	1.095	Şırnak	1	3	2.427
Bayburt	1	22	6.010	Siirt	1	9	1.674

Kaynak: TÜİK, Tiyatro İstatistikleri, 2018.

2.2.5.3. Opera, bale ve koro

Türkiye Güzel Sanatlar Genel Müdürlüğü'ne bağlı 11 opera ve balo salonu bulunmaktadır. Bunlar: İzmir (3 adet), İstanbul (2 adet), Ankara (2 adet), Samsun (2 adet), Antalya (1 adet) ve Mersin (1 adet) illerinde yer almaktadır. GAP Bölgesinde opera ve bale salonu bulunmamaktadır (TÜİK, Kültür İstatistikleri, 2019).

Koro grubu 13 adettir. Koro grubu bulunan iller: Ankara (3 adet), İstanbul (2 adet), Bursa (1 adet), İzmir (1 adet), Elazığ (1 adet), Mersin (1 adet), Sivas (1 adet), Samsun (1 adet), Diyarbakır (1 adet) ve Şanlıurfa (1 adet) illeridir (TÜİK, Kültür İstatistikleri, 2019).

2.2.5.4. Kültürel miras

Kültürel mirasın korunması ve yeni nesillere aktarılması konusunda UNESCO (Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Organizasyonu)'nun küresel düzeyde çalışmaları bulunmaktadır. UNESCO, dünya ülkeleri için değerli görülen varlıkları somut olan ve somut olmayan kültürel miras olarak iki şekilde sınıflandırmaktadır. Somut olan kültürel miras: Anıtlar, yapı toplulukları ve sitler. Somut olmayan kültürel miras: Sözlü tarih, gastronomi, müzik, dini törenler vb. (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2009). Bu bağlamda DOKAP ve GAP Bölgesi somut olan miras bakımından değerlendirilmiştir.

Kültürel miras bakımından GAP Bölgesi oldukça zengin bir bölgedir. Türkiye'ye ait UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne kayıtlı 18 varlık bulunurken bunların 3'ü GAP Bölgesinde yer alır. 1987 yılında Nemrut Dağı (Adıyaman), 2015 yılında Diyarbakır Kalesi ve Hevsel Bahçeleri (Diyarbakır), son olarak 2018 yılında Göbeklitepe (Şanlıurfa) bu listeye kayıtlı dünyaca önemli kültürel varlıklardır (Web 4, 2019).

TÜİK'in 2018 yılına ait müze ve ören yeri istatistiklerine göre (bk. Tablo 2.14) Türkiye'de 200 adet müze, 142 adet ören yeri (eski yapılar, kent kalıntıları) bulunmaktadır. Müzelerin 14'ü DOKAP, 14'ü GAP Bölgesinde; ören yerlerinin 3'ü DOKAP, 13'ü GAP Bölgesinde yer almaktadır. Eser ve ziyaretçi sayısı değerlendirildiğinde görülmektedir ki GAP Bölgesi, DOKAP Bölgesinin yaklaşık olarak dört katı kadar eser ve ziyaretçi sayısına sahiptir.

DOKAP Bölgesinde Samsun ve Tokat, GAP Bölgesinde Gaziantep ve Şanlıurfa öne çıkar. Özellikle Gaziantep Zeugma Mozaik Müzesi 2018 yılında en çok ziyaret edilen 10 müze arasında 9. sırada yerini almıştır. Ayrıca Artvin, Siirt ve Şırnak illerinde müze/özen yeri yoktur.

Tablo 2.14: Müze ve Özen Yeri

	Kamu				Özel		
	Müze sayısı	Özen yeri sayısı	Müze eser sayısı	Müze ve özen yeri ziyaretçi sayısı	Müze sayısı	Eser sayısı	Ziyaretçi sayısı
Türkiye	200	142	3.337.766	28.169.615	251	396.457	12.478.229
DOKAP Bölgesi	14	3	85.889	220.748	11	1.839	688.859
Artvin	-	-	-	-	-	-	-
Bayburt	1	-	63	-	1	426	20.000
Giresun	1	1	11.264	11.795	-	-	-
Gümüşhane	1	-	1.349	2.637	-	-	-
Ordu	1	-	4.327	14.876	-	-	-
Rize	2	-	2.088	25.728	1	68	2.167
Samsun	3	-	18.779	107.103	5	469	655.817
Tokat	3	1	43.499	57.027	1	700	9.886
Trabzon	2	1	4.520	1.582	3	176	989
GAP Bölgesi	14	13	296.823	883.195	15	5.047	913.670
Adıyaman	1	5	31.657	24.001	-	-	-
Batman	2	1	7.442	15.640	-	-	-
Diyarbakır	4	-	34.942	211.802	1	235	36.226
Gaziantep	3	4	114.521	282.027	11	3.868	696.661
Kilis	1	-	252	-	-	-	-
Mardin	1	-	46.364	86.261	1	432	142.054
Şanlıurfa	2	3	61.645	263.464	2	512	38.729
Siirt	-	-	-	-	-	-	-
Şırnak	-	-	-	-	-	-	-

Kaynak: TÜİK, Kültürel Miras İstatistikleri, 2018.

Özel müze verilerine göre DOKAP Bölgesinde Samsun, Trabzon, Bayburt, Tokat ve Rize; GAP Bölgesinde Gaziantep, Şanlıurfa, Mardin ve Diyarbakır illerinde özel müze bulunmaktadır. DOKAP Bölgesinde Samsun, GAP Bölgesinde Gaziantep özel müze sayısı ve ziyaretçi sayısı bakımından öne çıkmaktadır. Şanlıurfa'da bulunan 2 özel müze 38.729 ziyaretçi sayısına sahipken Mardin'de bulunan tek özel müze 142.054 ziyaretçi çekmeyi başarmıştır.

2.2.6. Genel Değerlendirme

DOKAP ve GAP Bölgesi sosyokültürel gelişmişlik göstergeleri (GAP GYAP, 2019) çerçevesinde tanımlanmıştır. Bu bölümde, verilen istatistikler ve yapılan karşılaştırmalar neticesinde genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

2.2.6.1. DOKAP Bölgesi

DOKAP Bölgesinin 2018 yılına ait toplam nüfusu Türkiye nüfusunun %5,8'ini oluşturmaktadır. En kalabalık ve büyükşehir olan illeri sırasıyla Samsun, Trabzon ve Ordu illeridir. Nüfusunun %68,1'i çalışma çağındaki nüfustur. GAP Bölgesine göre daha yaşlı nüfusa sahiptir. Kadın nüfus oranı (%50,2) erkek nüfus oranına göre daha yüksektir. Göç verme sebebinin daha çok ekonomik olması, kadın nüfus oranının erkek nüfus oranından fazla olmasını açıklamaktadır. 2018 yılına ait net göç sayısının pozitif olması, göç alan bir bölge olduğunu göstermektedir. Özellikle Ordu, Rize ve Giresun illeri net göç sayısı bakımından öne çıkmaktadır. Bölgeden yapılan göçler ise İstanbul ve Ankara illerinden sonra Trabzon'a gerçekleşmiştir. Trabzon'un göç almasındaki nedenin coğrafi yakınlık ve Bölgeye göre eğitim, iş vb. olanaklarının yüksek olması düşünülmektedir.

Okuryazar oranı (%96,3) Türkiye ortalamasının (%97) altında olsa da DOKAP Bölgesi GAP Bölgesine göre daha yüksek okuryazar oranına sahiptir. Samsun, Tokat, Artvin ve Rize illerinin okuryazar oranı bölge ortalamasının üstündedir. Bölgede kendi imkânları ile okuma yazma öğrenen nüfustan söz edilmektedir. Bu nüfus oranı, GAP Bölgesine göre daha düşüktür. DOKAP Bölgesinin eğitim düzeyi GAP Bölgesinden yüksektir.

Hanehalkı sayısı (3,2) Türkiye ortalamasından (3,4) ve GAP Bölgesinden (5) azdır. Buna paralel olarak kaba evlenme hızı ve kaba doğum hızı düşük, ilk evlenme yaşı yüksektir. Erken evlenmeler görülmemektedir. Bu nedenle bebek ölüm oranlarının düşük olduğu düşünülmektedir. Kaba boşanma hızı Türkiye ortalamasının altında, GAP Bölgesinin üstündedir.

Demografi, eğitim ve aile yapısı göstergeleri çerçevesinde Türkiye ortalamasına yakın değerlere sahip ve GAP Bölgesine göre iyi konumda olan DOKAP Bölgesi, toplumsal cinsiyet eşitliği bakımından da (özellikle Rize'nin Türkiye'de İstanbul'dan sonra eşitlik bakımından ikinci sırada yer alması) konumunu korumaktadır.

Sinema ve tiyatro gibi sosyokültürel faaliyetlerden yararlanma oranı yüksektir.

2.2.6.2. GAP Bölgesi

2018 yılına ait Türkiye nüfusunun %10,8'i GAP Bölgesinde yer almaktadır. GAP Bölgesinin en kalabalık ve büyükşehir olan illeri sırasıyla Şanlıurfa, Gaziantep, Diyarbakır ve Mardin illeridir. Nüfusunun %60,4'ü çalışma çağındaki nüfustur. Bununla birlikte %34,8'i genç nüfus (0-14 yaş) olduğundan DOKAP Bölgesine göre daha dinamik nüfusa sahip olduğu görülmüştür. Erkek nüfus oranı (%50,6) kadın nüfus oranına göre daha yüksektir. Bölgede yaşanan terör olayları nedeniyle oluşan güvenlik problemi, GAP Bölgesinin en önemli göç verme nedenleri arasındadır. Net göç sayısının negatif olması, göç veren bir bölge olduğuna işaret etmektedir. Bölgede Gaziantep, Şanlıurfa ve Diyarbakır en fazla göç veren ve aynı zamanda Bölgeden en fazla göç alan iller olarak dikkat çekmektedir.

Okuryazar oranı, okullaşma oranı ve eğitim düzeyi bakımından GAP Bölgesi DOKAP Bölgesinin ve Türkiye ortalamasının çok altında değerlere sahiptir. Eğitim göstergeleri bakımından kadınların erkeklere göre çok gerilerde kaldığı görülmüştür. Ortaöğretim düzeyinde kadın okullaşma oranının %70'lerde olması, özellikle Şanlıurfa'da bu oranının %50'lere kadar düşmesi Bölgenin kadın eğitimi konusunda ülkenin oldukça gerisinde kaldığını gözler önüne sermektedir.

GAP Bölgesi 5 kişilik hanehalkı ile Türkiye'nin en kalabalık aile yapısına sahip bölgelerinden biridir. Bölgenin kaba evlenme hızı ve kaba doğum hızı yüksek, ilk evlenme yaşı düşüktür. Bu durum Bölgede erken evlenme, adölesan (15-19 yaş) gebelik ve bebek ölüm oranlarının yüksek olması gibi olumsuz sonuçlara neden olmuştur. Bununla birlikte, 15 yaşından küçük kız çocuklarının çocuk sahibi olduğu görülmektedir. Türkiye'de çocuk sahibi olan 167 kız çocuğunun 36'sının (%21,6) GAP Bölgesinde (15'i Şanlıurfa'da) bulunması kabul edilebilir bir durum değildir.

Erken yaşta evlendirilen ve çocuk sahibi olan kız çocuklarının erkekler ile eşit eğitim, iş, sosyal ve kültürel olanaklara sahip olması mümkün değildir. Bölge dinamiği kadınları, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini kabul etmeye zorlamaktadır. Zira GAP Bölgesi düşük düzeyde toplumsal cinsiyet eşitliğine sahip bir bölgedir. Bölgede görülen; erkek çocuk sahibi olmayı istemek, kız çocuklarını erken yaşta evlendirmek ve başlık parası almak, kadın istihdam oranının düşük olması, kadının ücretsiz aile işçisi olarak görülmesi ve çalışmasının uygun bulunmaması, hanedeki kararların erkekler tarafından verilmesi gibi durumlar bu eşitsizliği destekler niteliktedir.

Sinema, tiyatro, opera, bale, koro gibi sosyokültürel faaliyetlerden yararlanma oranı bakımından DOKAP Bölgesinin gerisinde kalan GAP Bölgesi, kültürel miras bakımından oldukça zengin bir bölgedir. UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne kayıtlı Türkiye'deki 18 varlığın 3'ü GAP Bölgesinde yer alır. Müze ve ören yeri bakımından yüksek potansiyele sahip olmasına karşın Bölgenin ziyaretçi sayısı yeterli seviyelerde değildir.

Sonuç olarak sosyoekonomik ve sosyokültürel gelişmişlik açısından değerlendirilen DOKAP Bölgesinin Türkiye ortalamasının altında fakat yakın değerlere sahip olduğu, GAP Bölgesinin ise gerek sosyoekonomik gerekse de sosyokültürel gelişmişlik bakımından Türkiye ortalamasının çok altında olduğu görülmektedir.



3. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

3.1. KOBİ Tanımı

Dünya ekonomilerinin başrolünde olan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'lerin) her ülkenin kendi ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmişliğine uygun ölçütler doğrultusunda bir tanımı bulunmaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler için ortak bir tanım yapılamamaktadır. Fakat genel bir tanım yapılması gerekirse, çalışan sayısının (her ülke için geçerli değil) ve/veya bir yıl içinde elde edilen cironun ve/veya yatırılan sermaye miktarının belirleyici olduğu işletme sınıfı olarak ifade etmek mümkündür. Fakat belirleyici kriterler her ülke dinamiklerine göre farklılık göstermektedir. Bu bölümde dünyadan örnekler ve ülkemiz nezdinde KOBİ tanımlarına yer verilmektedir.

3.1.1. Dünyada KOBİ Tanımı

Her ülkenin demografik, ekonomik, siyasal, sosyal ve kültürel yapısına göre KOBİ tanımı farklılık göstermektedir. Bu bağlamda Tablo 3.1'de bazı ülkelerin KOBİ tanımlarında temel aldığı kriterler özetlenmiştir.

Tablo 3.1: KOBİ Tanımlarında Ülkelerin Baz Aldığı Kriterler

Ölçütler	Sermaye	İşçi Sayısı	Ciro+Sermaye+İşçi Sayısı
Ülkeler	Bangladeş Endonezya Gana Hindistan Nepal Nijerya Kenya Srilanka	Brezilya Malezya OECD Tayland	AB ABD Filipinler Japonya Peru Sudan Türkiye Venezuela

Kaynak: Cansız, 2008.

AB (Avrupa Birliği)'ye göre KOBİ tanımı: Çalışan sayısı 250'den az, yıllık cirosu 50 milyon Euro veya bilanço tutarı 43 milyon Euro'dan düşük olan işletmelerdir. Ayrıca ortaklardan birinin %25'ten fazla sermayesi olmaması gerekmektedir. Sadece üniversite ve kâr amacı gütmeyen araştırma merkezleri, kamu yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yatırım ortaklıkları %25'in üzerinde pay sahibi

olabilmektedir (Ersöz, 2010). KOBİ'ler mikro, küçük ve orta büyüklükte işletmeler olmak üzere üçe ayrılır³:

- Mikro işletmeler: Çalışan sayısı 10'dan az, yıllık ciro veya bilanço tutarı 2 milyon Euro'ya kadar olan işletmelerdir.
- Küçük işletmeler: Çalışan sayısı 50'den az, yıllık ciro veya bilanço tutarı 10 milyon Euro'ya kadar olan işletmelerdir.
- Orta büyüklükte işletmeler: Çalışan sayısı 250'den az, yıllık cirosu 50 milyon Euro veya bilanço tutarı 43 milyon Euro'ya kadar olan işletmelerdir.

Küçük İşletmeler İdaresi tarafından çıkarılan yasa kapsamında ABD'nin KOBİ tanımı: 17 milyon ABD Dolarından az (tarım işletmeleri için yıllık satış hacmi 3,5 milyon ABD Dolarından fazla) yıllık satış hacmine sahip ve toptancı firmaları için en fazla 100, üretim işletmeleri için en fazla 1500 çalışanı olan işletmelerdir. Küçük işletmeler olarak ifade edilmektedir (Bedel, 2019).

Almanya'ya göre KOBİ tanımı: 500 çalışandan az ve 50 milyon Euro yıllık ciroya sahip işletmelerdir. Küçük ve orta büyüklükte işletme olarak ikiye ayrılır. Küçük işletmelerin çalışan sayısı 9'dan az ve yıllık cirosu 1 milyon Euro'dan az; orta büyüklükte işletmelerin ise çalışan sayısı 500'den az ve yıllık cirosu 50 milyon Euro'dan az olan işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Bedel, 2019).

Japonya'ya göre KOBİ tanımı: Çalışan sayısı ve yatırılan sermaye ölçütleri temel alınarak yapılan tanım sektörel bazda değişiklik göstermektedir. Hizmet sektörü için 50'den az çalışana ve 10 milyon Yen'den az sermayeye, ticaret sektörü için 100'den az çalışana ve 30 milyon Yen'den az sermayeye, sanayi sektörü için 300'den az çalışana ve 100 milyon Yen'den az sermayeye sahip işletmelerdir (Kanberoğlu, 2008).

Hindistan'a göre KOBİ tanımı: Mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak üçe ayrılır. Ölçütler üretim ve hizmet sektörü için değişiklik göstermektedir. Üretim sektörü için sabit yatırım tutarı 2,5 milyon Hindistan Rupisinden az olan işletmeler mikro, 2,5-50 milyon Hindistan Rupisi küçük, 50-100 milyon Hindistan Rupisi orta; hizmet sektörü için sabit yatırım tutarı 1 milyon Hindistan Rupisinden az olan işletmeler mikro, 1-20 milyon Hindistan Rupisi küçük, 20-50 milyon Hindistan Rupisi orta büyüklükteki işletmeleri kapsamaktadır (Bedel, 2019).

³ 2003/361/EC sayılı tüzük çerçevesinde 1 Ocak 2005 tarihinde AB'de yürürlüğe girmiştir.

3.1.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı

Türkiye’de KOBİ’ler ile ilgili yapılan çalışmalar 2000’li yıllara denk gelmektedir. KOBİ kavramının ilk kez geçtiği yasal zemin “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kurulması Hakkında Kanun” (ResGaz 4, 1990) iken daha sonra çıkarılan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” (ResGaz 5, 2005) ile kalkınma politikalarında sanayi işletmelerinin desteklenmesi önemli hale gelmiştir. Bu yönetmelik, AB’nin KOBİ tanımı ile uyumlu şekilde düzenlenmiştir.

Ülkeler nezdinde farklılaşan KOBİ tanımları, Türkiye’de KOBİ ekosistemi içinde yer alan kurum/kuruluşlar nezdinde de değişiklik göstermektedir. Fakat temel alınan KOBİ tanımı, 24 Haziran 2018 tarihinde yapılan son değişiklik ile birlikte (ResGaz 6, 2018):

“İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimler veya girişimlerdir.”

AB tanımında olduğu gibi ilgili yönetmelikte KOBİ’ler mikro, küçük ve orta büyüklükte işletmeler olarak üçe ayrılmaktadır:

- Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.
- Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.
- Orta büyüklükteki işletme: İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.

Bu kriterlerin dışında %25 ve üstü sermaye sahibi olan işletme ortakları, kamu kurum/kuruluşları (Bölgesel kalkınma fonları da dâhil kurumsal yatırımcılar, yıllık bütçesi 125 milyon Liradan az olan veya nüfusu 5 binden az olan yerlerdeki belde belediyeleri dâhil belediyeler ve köy tüzel kişilikleri hariç) arasından olamaz.

2018 yılına kadar KOBİ'lerin 40 milyon Lira olan maksimum mali bilanço veya net satış hasılatı, 24 Haziran 2018 tarihinden itibaren 125 milyon Liraya çıkarılmıştır. Dolayısıyla KOBİ kapsamı son iki yıl içinde genişletilmiştir. Fakat belirtilmelidir ki Türkiye'de bazı kurum/kuruluşlar (TÜİK, SGK vb.) KOBİ'nin ulusal tanımı içinde yer alan net satış hasılatı veya mali bilanço kriterini dikkate almayarak sadece 250'den az çalışana sahip işletmeleri KOBİ olarak kabul etmektedir. Mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri de yine sadece çalışan sayısı bazında sınıflandırmaktadır.

3.2. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

KOBİ'lerin en önemli özelliği yeniliğe açık, dinamik, esnek, hızlı karar alınabilen (işletme sahibinin aynı zamanda yönetici olduğu düşünüldüğünde) yapıya sahip olmalarıdır. KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha az yatırımla daha çok kişi istihdam edebilmektedir. Özellikle iş gücünün mesleki ve teknik eğitim alabilmesi noktasında oldukça önemli bir yere sahiptir. Günümüz bilgi toplumunda işletmelerin başarısının yeni taleplere karşılık verebilmek ve gelişen teknolojiye uyum sağlayabilmek olduğu düşünüldüğünde, KOBİ'lerin büyük işletmelere göre ne kadar avantajlı olduğu anlaşılmaktadır.

3.2.1. Dünya Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

Ülkeler bazında KOBİ'lerin tüm işletmeler, toplam istihdam, katma değer içindeki payı Tablo 3.2'de verilmektedir. Verilen ülkeler bazında KOBİ'lerin tüm işletmeler içindeki en yüksek pay Güney Kore, İtalya ve Türkiye'de; istihdam içindeki pay Güney Kore'de ve katma değerdeki en yüksek pay İtalya'dadır.

Tablo 3.2: Ülkeler Bazında KOBİ'ler

Ülkeler	Tüm İşletmeler İçindeki Yeri (%)	Toplam İstihdam İçindeki Yeri (%)	Katma Değer İçindeki Yeri (%)
ABD	98,9	57,9	50,0
AB 27	99,8	67,4	57,7
Japonya	98,2	66,0	49,3
Güney Kore	99,9	87,7	49,2
İngiltere	99,6	54,1	51,0
Almanya	99,5	60,4	53,6
İtalya	99,9	81,1	71,3

Kaynak: Hosseinpour, 2013.

GAP GYAP Raporunda dünyadaki işletmelerin ortalama olarak %95'inin KOBİ olduğu belirtilmektedir. GSYİH'ye gelişmiş ekonomilerde %55, gelişmekte olan ekonomilerde %35 katkı sağlamaktadır. İhracat payı AB ve ABD'de %34 iken Güneydoğu Asya ülkelerinde %30'dur. Sağladıkları istihdam %65, katma değer %55 civarındadır (GAP GYAP, 2019). İstihdam, katma değer ve GSYİH konularında dünya ekonomisinin yarısından fazlasına katkı sağlayan KOBİ'ler ekonomiye canlılık, yenilik ve esneklik katan en önemli ekonomik aktörlerdir. KOBİ'lere verilen destek, ülke ekonomisine verilmiş anlamına gelmektedir.

Ekonomik dalgalanmalar KOBİ'lerin ekonomideki önemini giderek arttırmıştır. Özellikle 1973 Petrol Krizi'nden büyük işletmelere göre daha az zararlı çıkan KOBİ'ler, günümüze gelene dek dünya ekonomisinin büyük bir kısmını oluşturmuştur. KOBİ'lerin ülke ekonomilerini dinamik tutmaları, rekabeti arttırmaları, yeni fikirlerin ortaya çıkması ve bölgesel talepleri karşılamaları bakımından ekonomideki yeri çok önemlidir (Erhan, 2007).

3.2.2. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

Türkiye'de girişimcilik, Osmanlı döneminden gelen ahilik teşkilatına dayanmaktadır. Ahilik (sonrasında lonca) teşkilatı, köklü bir geçmişe sahip olmakla birlikte Sanayi Devrimi'nin toplumda gerçekleştirdiği ekonomik ve sosyal değişim sonrasında ayakta kalamamıştır. Bu durum dışa bağımlı bir ekonomik yapıyı ortaya çıkarmış, sonrasında yapılan yerli sanayi ve üretim çabaları yerine ulaşmamıştır. 1950-1980 yılları arası girişimcilik açısından durağan bir dönemdir. 1980 Kararları ile piyasa ekonomisi öne çıkmış ve KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki önemi artmaya başlamıştır. İthal ikameci olan yapı yerini ihracat temelli kalkınma politikalarına bırakmıştır. KOBİ'lerin ülke ekonomisinde katlanarak artan bir öneme sahip olması, AB'ye uyum süreci içinde gerçekleşmiştir (Tanyeri, 2013).

Bir ülkenin ekonomik gücü, ülke içinde faaliyet gösteren işletmelerin gücü ile doğru orantılıdır. Dolayısıyla Türkiye'nin büyümesi ve kalkınması için onların nicelik ve nitelik bakımından geliştirilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin ekonomik hayatın yanında sosyal hayata olan katkısı yadsınamaz önemdedir. Düşük sermaye ile kurulabilmelerinden dolayı kişiler iş sahibi olma imkânına sahip olmaktadır. İstihdam, gelir dağılımı, katma değer, yeni fikirlerin üretilmesi, göçün engellenmesi, bölgesel/dengeli kalkınma, refah düzeyinin yükselmesi vb. ekonomik ve sosyal alanlarda etkili rol oynamaktadır.

Türkiye’de KOBİ’lerin tüm işletmeler, istihdam, katma değer, satışlar, yatırımlar, ihracat, ithalat ve krediler içindeki payı Tablo 3.3’te verilmektedir (GAP GYAP, 2019). Buna göre Türkiye’deki tüm işletmelerin %99,7’si KOBİ’dir. İstihdamın %78’i, katma değer %55’i, satışların %66’sı, yatırımların %50’si, ihracatın %56’sı, ithalatın %39’u ve kredilerin %24’ü KOBİ’ler tarafından gerçekleştirilmiştir.

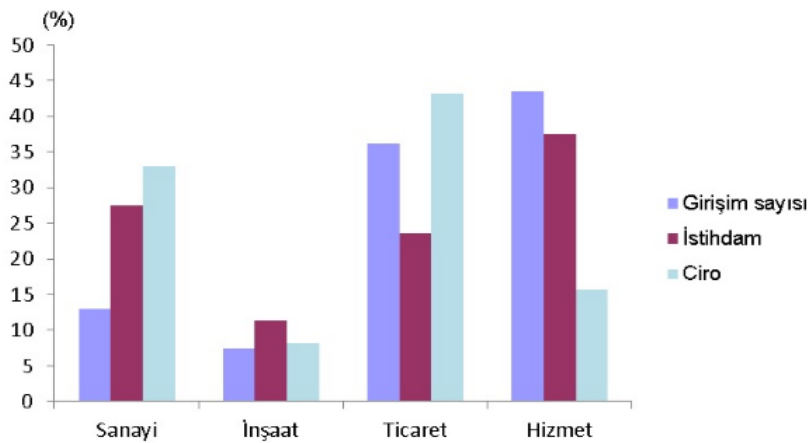
Tablo 3.3: KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

	KOBİ’ler	İstihdam	Katma değer	Satışlar	Yatırımlar	İhracat	İthalat	Krediler
Pay (%)	%99,7	%78	%55	%66	%50	%56	%39	%24

OECD ülkeleri içinde KOBİ’lerin ortalama istihdam yaratma oranı en yüksek ülke Türkiye’dir (OECD, Entrepreneurship at a Glance, 2018).

KOBİ’lerin Türkiye ekonomisindeki yeri böylesine önemli iken katma değer bakımından yeterli oranlara ulaşamadığı görülmektedir. Dünya ekonomisinin ortalama olarak %95’i KOBİ iken %55 katma değer oranlarına ulaşılmaktadır. Fakat Türkiye ekonomisinde KOBİ’lerin tüm işletmeler içindeki oranı daha yüksek olmasına karşın katma değer oranının dünya ekonomisi ile aynı değerde olması dikkat çekmektedir. Bu durum KOBİ’lerin katma değeri yüksek ürün ve hizmetlere yönlendirilmesi gerektiğini göstermektedir.

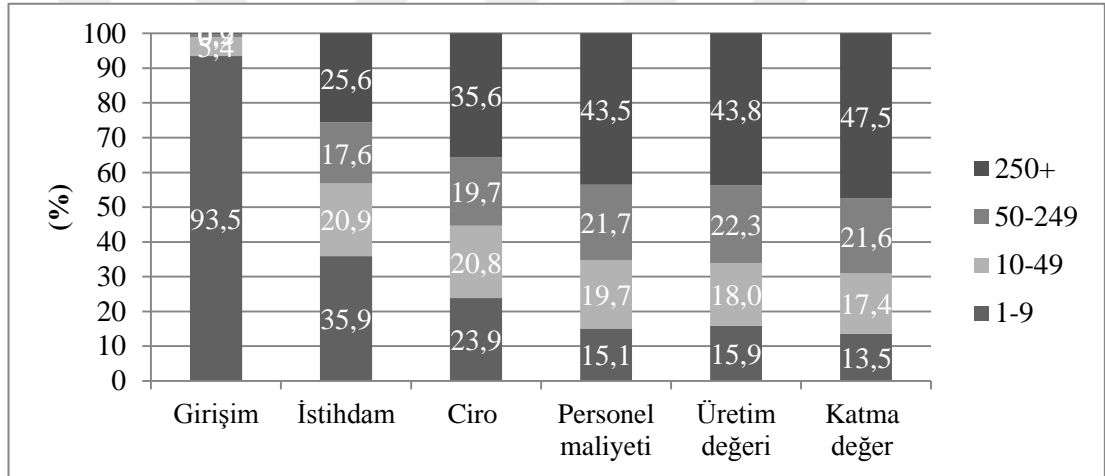
TÜİK’in 2018 yılına ait Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri’ne göre Türkiye’de toplam girişim sayısı 3.160.396, toplam çalışan sayısı 16.156.782 ve toplam ciro 7.826.631.643.574 olarak gerçekleşmiştir. Toplam girişim (%43,5) ve toplam istihdam içindeki pay (%37,5) en yüksek hizmet sektöründe görülmektedir.



Şekil 3.1: Sektörler Bazında Girişim Sayısı, İstihdam ve Ciro

Girişim ve istihdam bakımından yüksek paya sahip olan hizmet sektörü, toplam ciro bakımından aynı başarıyı gösterememektedir. Hizmet sektörünün toplam ciro içindeki payı %15,7'dir. Toplam ciro bakımından en yüksek paya sahip sektör (%33) sanayi sektörüdür; sanayi sektörü içinde ise bu bakımdan en yüksek pay (%85,4) imalata aittir. İmalat sanayinin teknoloji düzeyine göre dağılımı incelendiğinde ise düşük teknoloji düzeyine sahip girişimlerin yoğunlukta olduğu görülmektedir (TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri, 2018).

Son olarak Türkiye'deki tüm işletmelerin çalışan sayısı bazında (1-9 çalışan mikro işletme, 10-49 çalışan küçük işletme, 50-249 çalışan orta büyüklükte işletme, 250+ büyük işletme) büyüklüklerine göre girişim, istihdam, ciro, personel maliyeti, üretim değeri ve katma değer bakımından dağılımı Şekil 3.2'de verilmektedir. Veriler TÜİK'in 2018 yılına ait Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri'nden alınmıştır.



Şekil 3.2: İşletme Büyüklüklerine Göre Dağılım

250 ve üzeri çalışan sayısına sahip işletmeleri büyük, 250'den az çalışan sayısına sahip işletmeleri KOBİ olarak ele aldığımızda, KOBİ'lerin büyük işletmelere göre tüm göstergeler (girişim, istihdam, ciro, personel maliyeti, üretim değeri ve katma değer) bakımından daha yüksek paya sahip olduğu Şekil 3.2'de görülmektedir.

Türkiye'deki işletmelerin sadece %0,2'si (büyük ölçekli işletme sayısı 5.206) büyük ölçekli işletmeler olmasına karşın katma değer, üretim değeri, personel maliyeti, ciro ve istihdam bakımından kayda değer bir paya sahip olduğu dikkat çekmektedir.

3.2.3. DOKAP ve GAP Bölgesinde KOBİ'ler

KOBİ'lerin dünya ve Türkiye ekonomisindeki yerini inceledikten sonra DOKAP ve GAP Bölgesindeki KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki oranı, istihdama ve gelire olan katkısı bu bölümde değerlendirilmektedir.

3.2.3.1. Toplam işletmeler içindeki oran

DOKAP ve GAP Bölgesinde yer alan işletmelerin büyüklüklerine (çalışan sayısı) göre il bazında iş yeri sayısı Ek D'de detaylı olarak verilmektedir. Ek D'den yararlanılarak hazırlanan Tablo 3.4'te, bölgeler bazında çalışan sayısına göre işletme sayısı verilmektedir. Buna göre toplam işletme sayısının DOKAP Bölgesinde daha fazla (GAP Bölgesinin nüfusunun DOKAP Bölgesinin nüfusunun yaklaşık olarak iki katı olmasına karşın) olduğu görülmektedir. Ayrıca 1-6 çalışanlı işletme sayısı DOKAP Bölgesinde daha fazlayken 7-1000 çalışanlı işletme sayısının GAP Bölgesinde daha fazla olduğu dikkat çekmektedir.

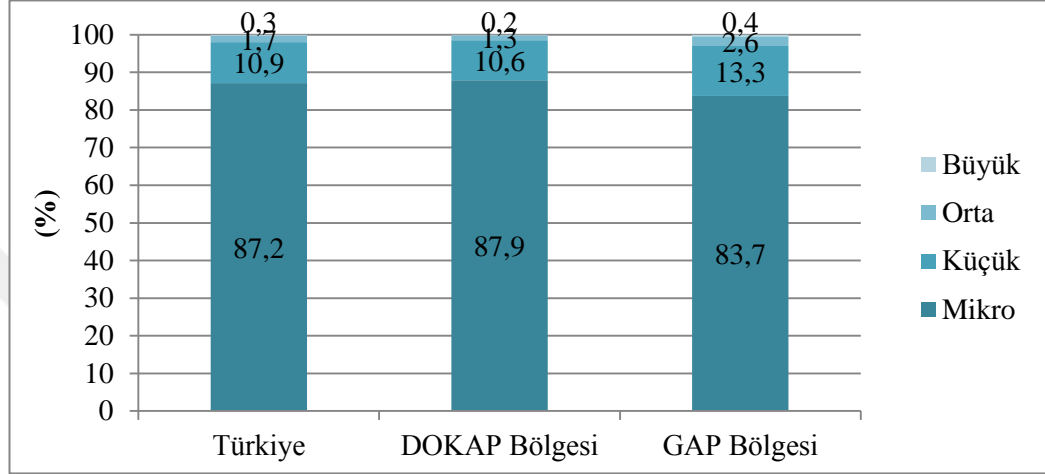
Tablo 3.4: Çalışan Sayısına Göre Bölgelerin İşletme Sayısı

	Türkiye	DOKAP Bölgesi	GAP Bölgesi
1 Kişi	699.136	34.328	30.912
2-3 Kişi	521.269	26.051	23.803
4-6 Kişi	297.896	15.073	14.033
7-9 Kişi	120.062	5.914	6.197
10-19 Kişi	129.393	6.414	7.186
20-29 Kişi	42.764	2.055	2.610
30-49 Kişi	32.634	1.365	2.099
50-99 Kişi	20.011	771	1.333
100-249 Kişi	11.742	406	978
250-499 Kişi	3.212	117	254
500-749 Kişi	865	25	83
750-999 Kişi	339	9	30
1000+ Kişi	448	5	30
Toplam	1.879.771	92.533	89.548

Kaynak: SGK, Aylık İş Yeri ve Sigortalılara Ait İstatistikler, Aralık 2018.

DOKAP Bölgesinde 1000+ çalışanlı 5 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin 3'ü Samsun'da, 1'i Tokat'ta ve 1'i Artvin'de yer almaktadır. GAP Bölgesinde ise 1000+ çalışanlı 30 işletme bulunmaktadır. Kilis ve Adıyaman illeri dışındaki tüm GAP illerinde 1000+ çalışanlı en az bir işletme yer almaktadır. Gaziantep'te 1000+ çalışanlı işletme sayısı 7'dir (bk. Ek D).

İşletme büyüklükleri çalışan sayısı bazında (1-9 çalışan mikro işletme, 10-49 çalışan küçük işletme, 50-249 çalışan orta büyüklükte işletme, 250 ve üstü çalışan büyük işletme) ele alındığında, GAP Bölgesindeki işletmelerin daha büyük ölçekte (çalışan sayısı fazla) işletmeler olduğu görülmektedir. Zira DOKAP Bölgesindeki işletmelerin %99,7'si KOBİ iken GAP Bölgesindeki işletmelerin %99,6'sı KOBİ'dir. KOBİ'lerin ölçekleri bakımından en yüksek pay mikro işletmelere aittir.



Şekil 3.3: İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı

Tablo 3.5'te DOKAP ve GAP Bölgesinde son iki yıl içinde bulunan KOBİ sayısı verilmektedir. Buna göre 2018 yılında bir önceki yıla göre KOBİ artış oranı en yüksek DOKAP Bölgesinde %5,8 ile Trabzon'da, GAP Bölgesinde %7,5 ile Batman'da gerçekleşmiştir. Türkiye'deki KOBİ'lerin %4,9'u DOKAP Bölgesinde, %4,8'i GAP Bölgesinde yer almaktadır.

Tablo 3.5: KOBİ Sayısı

	Aralık 2017	Aralık 2018		Aralık 2017	Aralık 2018
Türkiye	1.869.974	1.874.907	Türkiye	1.869.974	1.874.907
DOKAP Bölgesi	90.833	92.377	GAP Bölgesi	87.118	89.151
Samsun	26.260	26.320	Gaziantep	33.876	33.810
Trabzon	18.508	19.577	Diyarbakır	15.505	16.428
Ordu	13.207	13.506	Şanlıurfa	13.293	13.684
Giresun	9.113	9.147	Adıyaman	7.191	7.366
Tokat	9.019	8.912	Mardin	6.132	6.257
Rize	7.197	7.430	Batman	4.352	4.678
Artvin	3.943	4.004	Şırnak	2.649	2.795
Gümüşhane	2.353	2.254	Siirt	2.447	2.476
Bayburt	1.233	1.227	Kilis	1.673	1.657

Kaynak: TEPAV, İstihdam İzleme Bülteni, Aralık 2018.

3.2.3.2. İstihdam

Dünya ve Türkiye ekonomisinde en önemli aktör olan KOBİ'lerin DOKAP ve GAP Bölgesinde istihdama sağladığı katkı bu bölümde yer almaktadır. KOBİ'lerin çalışan sayısı değerlendirildiğinde; Türkiye KOBİ'lerinde istihdam edilen nüfusun %4,5'i DOKAP Bölgesinde, %6'sı GAP Bölgesinde yer almaktadır. KOBİ çalışan sayısı bakımından GAP Bölgesinde (nüfusu ile paralel olarak) Gaziantep, Diyarbakır ve Şanlıurfa; DOKAP Bölgesinde Samsun, Trabzon ve Ordu öne çıkan iller arasındadır.

Tablo 3.6: KOBİ Çalışan Sayısı

	Aralık 2017	Aralık 2018	Çalışan Sayısı Değişim (%)	Çalışan Sayısı Fark
Türkiye	11.778.100	11.430.302	-3,0	-347.798
DOKAP Bölgesi	527.089	513.367	-2,6	-13.722
Samsun	153.325	149.382	-2,6	-3.943
Trabzon	109.284	107.104	-2,0	-2.180
Ordu	75.114	73.428	-2,2	-1.686
Tokat	52.910	50.594	-4,4	-2.316
Giresun	48.853	47.202	-3,4	-1.651
Rize	43.428	42.321	-2,5	-1.107
Artvin	22.086	22.185	0,4	99
Gümüşhane	14.335	13.759	-4,0	-576
Bayburt	7.754	7.392	-4,7	-362
GAP Bölgesi	677.772	683.602	0,9	5.830
Gaziantep	221.714	221.408	-0,1	-306
Diyarbakır	128.483	130.045	1,2	1.562
Şanlıurfa	106.398	103.454	-2,8	-2.944
Mardin	61.180	64.028	4,7	2.848
Batman	45.710	48.989	7,2	3.279
Adıyaman	47.001	46.474	-1,1	-527
Şırnak	31.349	32.704	4,3	1.355
Siirt	22.441	23.259	3,6	818
Kilis	13.496	13.241	-1,9	-255

Kaynak: TEPAV, İstihdam İzleme Bülteni, Aralık 2018.

2018 yılında DOKAP Bölgesinin KOBİ çalışan sayısında %2,6'lık düşüş, GAP Bölgesinin KOBİ çalışan sayısında yaklaşık %1'lik artış görülmektedir. En yüksek oransal düşüş DOKAP Bölgesinde %4,4 ile Tokat'ta, GAP Bölgesinde %2,8 ile Şanlıurfa'da gerçekleşmiştir. KOBİ çalışan sayısı bakımından DOKAP Bölgesinde iller bazında ciddi bir artış görülmezken (sadece Artvin'de %0,4'lük artış) GAP Bölgesinde Batman'da %7,2'lik, Mardin'de %4,7'lik, Şırnak'ta %4,3'lük artış dikkat çekmektedir.

3.2.3.3. Ortalama günlük kazanç

İşletme sayısı bakımından DOKAP Bölgesinin, çalışan sayısı bakımından GAP Bölgesinin Türkiye içindeki payının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu bölümde DOKAP ve GAP Bölgesi ortalama günlük kazanç bakımından değerlendirilmektedir.

İller bazında ortalama günlük kazanç (yıllık kazancın toplam prim gün sayısına oranı) SGK tarafından her yılın Aralık ayında yayımlanmaktadır. Buna göre her iki Bölgede de ortalama günlük kazanç Türkiye ortalamasının altındadır. Özellikle Giresun, Tokat, Ordu ve Mardin illerinin buldukları bölgede en düşük ortalama günlük kazançta sahip oldukları; Gümüşhane, Artvin, Siirt ve Şanlıurfa illerinin ise buldukları bölgede en yüksek ortalama günlük kazançta sahip oldukları görülmektedir. Her iki Bölgede de çalışma şekli bakımından daimi çalışanlar, çalışılan sektör bakımından kamu çalışanları daha yüksek ortalama günlük kazançta sahiptir. Cinsiyete göre ortalama günlük kazanç bakımından ise bölgeler arasında farklılıklar söz konusudur. DOKAP Bölgesinde erkeklerin, GAP Bölgesinde kadınların ortalama günlük kazançları daha yüksektir.

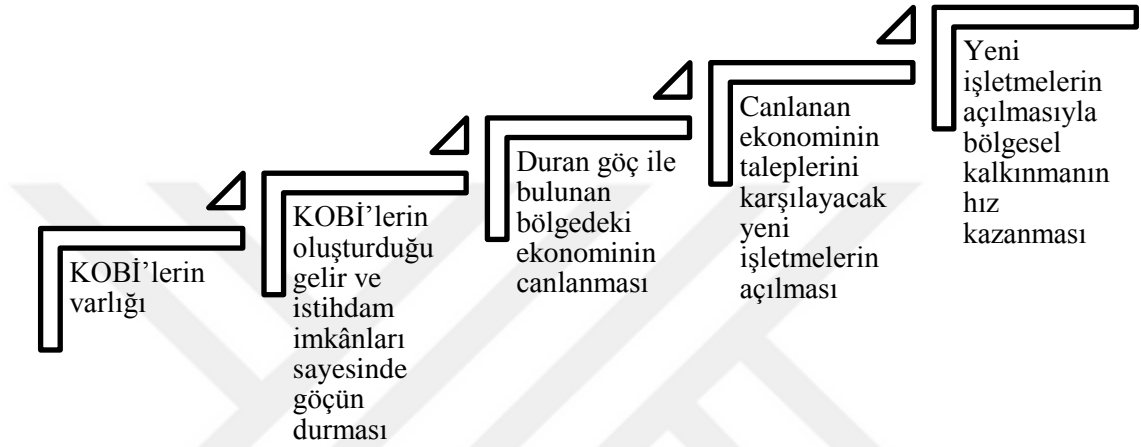
Tablo 3.7: Ortalama Günlük Kazanç (TL)

	Daimi	Geçici	Kamu	Özel	Erkek	Kadın	Genel Toplam
Türkiye	116,00	95,85	133,42	110,75	116,70	105,66	113,41
DOKAP Bölgesi	95,72	89,42	117,44	87,90	97,38	86,86	94,29
Gümüşhane	107,38	97,81	119,17	98,95	108,98	93,88	105,03
Artvin	100,79	109,64	124,64	96,58	107,82	89,56	103,32
Bayburt	103,29	80,50	120,05	81,84	96,58	96,66	96,60
Rize	97,49	86,44	116,53	89,35	98,53	86,07	94,97
Samsun	95,43	87,01	118,66	89,51	98,18	85,12	94,05
Trabzon	93,20	90,76	116,78	88,89	95,51	86,52	92,79
Ordu	88,09	87,37	119,46	83,55	91,50	81,75	88,00
Tokat	88,93	82,27	106,70	82,03	90,45	81,12	87,72
Giresun	86,89	82,99	114,94	80,39	88,85	81,03	86,15
GAP Bölgesi	98,15	84,01	116,56	84,83	94,97	96,06	94,76
Siirt	103,48	93,71	106,69	95,01	99,84	103,50	100,56
Şanlıurfa	101,88	77,38	124,77	81,74	94,81	106,52	97,46
Batman	97,54	86,93	134,02	82,58	96,93	90,64	95,50
Gaziantep	96,91	81,22	118,92	92,51	94,52	97,41	95,06
Kilis	102,89	77,16	108,96	83,30	93,96	96,69	94,75
Diyarbakır	95,72	86,53	117,26	83,14	93,40	94,13	93,56
Şırnak	96,69	80,41	112,41	78,56	88,52	117,75	93,43
Adıyaman	93,52	85,19	130,05	79,63	93,49	85,61	91,65
Mardin	86,60	100,50	120,97	78,44	87,08	101,21	89,71

Kaynak: SGK, Aylık İş Yeri ve Sigortalılara Ait İstatistikler, Aralık 2018.

3.3. KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi

KOBİ'ler bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılması konusunda en etkili aktörlerden biridir. Ekonomik gelişmişliğin yanında kültürel gelişmişliği de arttıran KOBİ'ler, toplumların sosyoekonomik ve sosyokültürel alanlarında birtakım değişimlere neden olmaktadır. KOBİ'lerin bölgesel kalkınma sürecindeki etkisini Parker ve Anderson aşağıdaki gibi sıralamaktadır (Bayraktaroğlu, 2012):



Şekil 3.4: KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi

Göçün en büyük sebebi göç veren bölgede yaşanan ekonomik sorunlardır. Bu durumda istihdam imkânının sağlanması, bölgeden göçün azaltılması hatta durdurulmasını sağlayacaktır. Engellenen göç, bölgedeki talebi arttıracak; bu da yeni işletmelerin kurulmasını, ekonominin canlanmasını ve kısa vadede bölgesel, orta vadede ulusal kalkınmanın hız kazanmasını sağlayacaktır. Böylelikle kurulan bir işletme, sonraki kurulacak işletmelerin temelini oluşturacak ve bölgesel/ulusal kalkınmaya katkı sağlayacaktır.

Yeni işletmelerin açılması göçü engellediği gibi göç eden nüfusun göç ettiği yere adaptasyonu üzerinde de olumlu etkiye sahiptir. Diğer bir deyişle yabancılaşmayı azaltmaktadır. Bunun yanında orta sınıfı güçlendirme özelliği vardır. Orta sınıf küçük girişimler sonucunda oluşan ve gelişmiş ülkelerde güçlü olan bir ekonomik sınıftır. Dolayısıyla gelişmişlik arttıkça orta sınıf güçlenmektedir. Orta sınıfın güçlü olması yeni açılan işletmelerin varlığı ile doğru orantılıdır (Kanberoğlu, 2008).

Geçmişten günümüze gelen dek kalkınma planlarında KOBİ ile ilgili ifadeler aşağıdaki gibi özetlenmektedir (Taş, 2010):

- 1. Kalkınma Planı (1963–1967): Esnaf ve sanatkârlar ile küçük sanayicilerin sorunlarına yönelik hazırlanmıştır.
- 2. Kalkınma Planı (1968–1972): Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi (KÜSGEM) kurulmuştur.
- 3. Kalkınma Planı (1973–1978): Küçük sanayiye finansman, eğitim ve teknik danışmanlık hizmetleri verilmiştir.
- 4. Kalkınma Planı (1979–1984): KOBİ'lere verilecek mali, yönetsel ve teknolojik desteklerin yer aldığı plandır.
- 5. Kalkınma Planı (1986–1990): KOSGEB kurulmuştur. Özel organize sanayi bölgelerinin kurulması, işletme kredilerinin verilmesi, yer tahsisi gibi teşvik sistemleri oluşturulmuştur.
- 6. Kalkınma Planı (1990–1994): teşvik sistemi ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmıştır. Nitelikli insan kaynağı ve üniversiteler ile iş birliği vurgulanmıştır.
- 7. Kalkınma Planı (1996–2000): Gümrük Birliği süreci ile birlikte rekabet artmıştır. Bu süreçte KOBİ'lerin istihdam oranı büyük işletmelerden daha yüksektir. Bu nedenle 1996 yılı KOBİ yılı olarak kabul edilmiştir. Finansmana erişim, yeni fikirler, Ar-Ge çalışmalarına ve ihracata teşvik üzerine hazırlanmıştır. Ayrıca KGF (Kredi Garanti Fonu) kurulmuştur.
- 8. Kalkınma Planı (2001–2005): Sanayinin yanında hizmetler sektörü de KOBİ kapsamına alınmıştır. Bu çerçevede yeni teşvik sistemi ve düzenlemeler vardır.
- 9. Kalkınma Planı (2007–2013): Küreselleşen dünyaya karşı işletmelerin rekabet gücünün artırılmasına yönelik politikalar geliştirilmiştir.
- 10. Kalkınma Planı (2014–2018): Uzun vadeli bir plandır. Nitelikli insan, güçlü toplum; yenilikçi üretim, istikrarlı ve yüksek büyüme; yaşanabilir mekânlar, sürdürülebilir çevre; uluslararası iş birliği üzerinde vurgu yapmaktadır (ResGaz 7, 2013).
- 11. Kalkınma Planı (2019–2023): Rekabetçi üretim, verimlilik; istikrarlı, güçlü ekonomi; nitelikli insan, güçlü toplum; yaşanabilir şehirler, sürdürülebilir çevre; hukuk devleti, demokratikleşme, iyi yönetim çerçevesinde hazırlanmıştır (ResGaz 8, 2019). Bir önceki plana göre hukuk, demokratikleşme ve iyi yönetim vurgusu dikkat çekmektedir.

4. KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ, İŞ KURMA EĞİLİMİ VE İŞ YAPMA KÜLTÜRÜ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomik ve toplumsal refahın, rekabetin, verimliliğin artmasında, yeni fikirlerin, endüstrilerin ve sektörlerin ortaya çıkmasında, kısaca ülke ekonomilerinde önemli bir paya sahip olduğu önceki bölümde belirtilmiştir. KOBİ'lerin kurulmasının yanında uzun ömürlü olması bölgesel ve ulusal sürdürülebilir kalkınma için olmazsa olmazdır (Özkuş, 2008).

Böylesine büyük bir öneme sahip olan KOBİ'lerin başarılı olabilmesi kurucu ve yöneticilerinin girişimci özelliklerine bağlıdır. Bu özelliklerin değerlendirilebilmesi için kişilik özellikleri belirlenmelidir (Yaman, 2018). Dolayısıyla bu bölümde, KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin (kısaca girişimci olarak ifade edilecektir) öncelikle kişilik özellikleri daha sonra iş kurma eğilimi ve iş yapma kültürü ele alınmaktadır.

4.1. Kişilik Özellikleri

Kişilik bireyin kendisi ile çevresi arasında gelişen kendine has, sabit ve tutarlı duygu, düşünce ve davranışlar bütünüdür (Cüceloğlu, 1993). Kişilik, insanları diğer insanlardan farklı kılan ve süreklilik gösteren özelliklerin tümüdür. Kişiliğin oluşmasında kalıtsal, sosyokültürel, aile, sosyal sınıf, coğrafi ve fiziksel faktörler etkilidir (Saygın, 2018). Doğuştan gelen özellikler ve sonrasında kazanılan deneyimler sonucu şekillendiğinden kişiliğin tek bir tanımının yapılması mümkün değildir. Fakat kişilik özellikleri ile ilgili yapılan çalışmalar içerisinde en çok kabul gören yaklaşım 1985 yılında Paul Costa ve Robert McCrae tarafından yayımlanan Beş Faktör Modeli'dir. Bu modelin geliştirilmesinde Norman (1963), Lewis Goldberg, Naomi Takemoto-Chock, Andrew Comrey, John M. Digman (1981) etkilidir⁴.

Beş Faktör Modeli kişilik özelliklerine genel bir sınıflandırma yapması bakımından önemli görülmektedir. Daha önce yapılmış birçok kişilik tanımlarının ortak bir bileşeni olarak araştırmacılar tarafından kabul edilmektedir. Amprik

⁴ 1963 yılında Norman tarafından geliştirilen Beş Faktör Modeli 1981 yılında Lewis Goldberg, Naomi Takemoto-Chock, Andrew Comrey ve John M. Digman tarafından en güvenilir kişilik testi kabul edilmiştir. 1985 yılında Paul Costa ve Robert McCrae bu modeli yayımlamıştır.

çalışma temelli, psikometrik açıdan kullanımı kolay, biyolojik altyapıya sahip, farklı toplumlarda ve kültürlerde geçerliliği ispatlanmış, zamana karşı sürekliliğini koruyabilmiş olmasından dolayı kişilik araştırmalarında yaygın olarak kullanılmaktadır (Doğan, 2013).

Model; dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge ve gelişime açıklık olmak üzere 5 faktörden oluşmaktadır. Her faktör iki kutuplu (olumlu ve olumsuz) 10 ifadeden oluşur. İfadeler verilerek katılımcıların kendilerini mevcut durumda nasıl tanımladıkları sorulur. Katılımcılardan verilen ifadelerin kendilerine ne kadar uygun olduğunu 1-5 aralığında işaretlemeleri istenir (Tatar, 2017):

- (+) : Hiç uygun değil=1, Uygun değil=2, Orta/kararsız=3, Biraz uygun=4, Çok uygun=5
- (-) : Hiç uygun değil=5, Uygun değil=4, Orta/kararsız=3, Biraz uygun=2, Çok uygun=1

4.1.1. Dışa Dönüklük

Dışa dönüklük dış dünyaya açık olma anlamına gelmektedir. Dışa dönük kişilik girişken, aktif, insanlarla bir arada olmayı seven, sosyal, sıcakkanlı, hoşgörülü, iletişimi güçlü, iyimser, güler yüzlü, dikkat çekmeyi seven, fırsatlardan heyecan duyan, hareketli yapıya sahiptir (Deniz, Erciş, 2010; Saygın, 2018). Yapılan araştırmalarda dışa dönüklük ile başarı arasında pozitif yönde ilişki bulunmuştur (Moody, 2007). İçe dönük kişilik ise dışa dönük kişiliğin tam tersi özelliklere sahiptir. Örneğin; dışa dönük kişiler sosyal ilişkilerde bulmaktan zevk alan, paylaşımcı bir yapıya sahip olmasına karşın içe dönük kişiler sınırlı sosyal ilişkilere sahip, konuşmayı sevmeyen, tedbirli, kendi iç dünyasında yaşamayı seven, diğer insanlarla ilgilenmeyen kişilik özelliklerine sahiptir. (Goldberg, 1990).

Beş faktör modelinin dışa dönüklük faktörünün; 5 dışa dönüklük ifadesi (+), 5 içe dönüklük ifadesi (-) olmak üzere toplam 10 ifade ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Tatar, 2017):

1. Yabancıların arasında genelde sessizimdir. (-)
2. Söyleyecek çok şeyim yoktur. (-)
3. İnsanların arasında kendimi rahat hissederim. (+)
4. Konuşmayı genelde ben başlatırım. (+)
5. Toplantılarda değişik insanlarla konuşabilirim. (+)
6. İlgi odağı olmaktan rahatsızlık duymam. (+)

7. Çok konuşmam. (-)
8. Arka planda kalmayı tercih ederim. (-)
9. Dikkatleri kendi üzerime çekmekten hoşlanmam. (-)
10. Toplantıların gözdesiyimdir. (+)

4.1.2. Uyumluluk

Uyumlu kişilik işbirliği yapmaya ve ortak çalışmaya yatkın, güvenilir, yardımsever, duygusal, arkadaş canlısı, şefkatli, hataları tolere edebilen, yumuşak huylu yapıya sahiptir (Erdem, Deniz, Kalkın, 2015). Uyumlu kişilik yapısına sahip kişiler takım çalışmasına en uygun kişilerdir. Uyumsuz kişilik ise uyumlu kişilik yapısının tam tersi özelliklere sahiptir: Başkalarını düşünmeyen, bencil, zıt, şüpheli, menfaatçi kişilerdir (Deniz, Erciş, 2018). Bu kişiler ile birlikte grup çalışması yapmak neredeyse imkânsızdır. Grubun düzenini ve kurallarını bozmaya yönelik davranışlar sergilerler.

Uyumluluk faktörünün; 6 uyumluluk ifadesi (+), 4 uyumsuzluk ifadesi (-) olmak üzere toplam 10 ifade ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Tatar, 2017):

1. Başkalarıyla pek ilgilenmem. (-)
2. Başkalarının duygularını anlayıp paylaşırım. (+)
3. Yumuşak kalpliyim. (+)
4. Başkalarına zaman ayırırım. (+)
5. Başkalarının duygularını hissedirim. (+)
6. İnsanları rahatlatırım. (+)
7. Başkalarına pek ilgi duymam. (-)
8. Başka insanların problemleriyle ilgilenmem. (-)
9. İnsanlarla ilgilenirim. (+)
10. İnsanlara hakaret ederim. (-)

4.1.3. Sorumluluk

Sorumlu kişilik düzenli, istikrarlı, mükemmeliyetçi, çalışkan, kararlı, güvenilir, amaca yönelik planlı ve titiz çalışan, sabırlı, disiplinli, sistemli yapıya sahiptir (Saygın, 2018). Sorumluluk sahibi kişiler ile çalışmak yapılan işte başarılı olma ihtimalini yükseltmektedir. Sorumsuz kişiler ise güvensiz, tembel, dikkatsiz, plansız ve dağınık çalışan, unutkan özelliklere sahiptir (Goldberg, 1990).

Sorumluluk faktörünün; 6 sorumluluk ifadesi (+), 4 sorumsuzluk ifadesi (-) olmak üzere toplam 10 ifade ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Tatar, 2017):

1. İşleri karmakarışık yaparım. (-)
2. Her zaman hazırlıklıyım. (+)
3. İşleri hemen hallederim. (+)
4. Detaylara dikkat ederim. (+)
5. Düzeni severim. (+)
6. Bir plan takip ederim. (+)
7. İşimde titizimdir. (+)
8. Genellikle eşyaları yerlerine koymayı unuturum. (-)
9. Kişisel eşyalarımı etrafta bırakırım. (-)
10. Görevlerimden kaçırım. (-)

4.1.4. Duygusal Denge

Duygusal dengeye sahip kişilik tutarlı, kendinden emin, öz güveni yüksek, sakin, pozitif, bağımsız, huzurlu, becerikli yapıya sahiptir. Duygusal dengesizlik (nevrotiklik) ise aşırı duyarlı/duygusal, endişeli, kendine güveni olmayan, korkak, kararsız, öfkeli, kaygılı kişilik özelliklerine sahiptir (Goldberg, 1990). Duygusal denge özellikle strese karşı dayanıklılık ve kriz ortamlarını yönetebilme konusunda önemlidir.

Duygusal denge faktörünün; 2 duygusal denge ifadesi (+), 8 nevrotiklik ifadesi (-) olmak üzere toplam 10 ifade ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Tatar, 2017):

1. Kolayca kendimi baskı altında hissederim. (-)
2. Çoğu zaman kendimi keyifsiz hissederim. (-)
3. Kolayca huzursuz olurum. (-)
4. Moralim çabuk bozulur. (-)
5. Ruh halim çok sık değişir. (-)
6. Ruhsal dengem sık değişir. (-)
7. Çabuk rahatsız olurum. (-)
8. Her şeye endişelenirim. (-)
9. Genelde rahatımdır. (+)
10. Nadiren kendimi keyifsiz hissederim. (+)

4.1.5. Gelişime Açıklık

Gelişime açık olan kişilik meraklı, zeki, sanatsal, edebi, bilgin, entelektüel, gelişime açık, risk alabilen, hayal gücü yüksek, proaktif yapıya sahiptir (Goldberg, 1990; Ören, Biçkes, 2011). Gelişime açık olan kişilerin girişimcilik ruhu da yüksektir (Church, 1993). Bu faktörün olumsuz kişilik özelliklerine sahip boyutu ise muhafazakârlık olarak ifade edilmektedir (Deniz, Erciş, 2018). Muhafazakâr kişiler değişime/yeniliklere kapalı, sınırlı hayal gücüne sahip, basit düşünen, donuk kişilik özelliklerine sahiptir.

Gelişime açıklık faktörünün; 7 gelişime açıklık ifadesi (+), 3 muhafazakârlık ifadesi (-) olmak üzere toplam 10 ifade ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Tatar, 2017):

1. Kelime hazinem zengindir. (+)
2. Olayları zihnimde canlandırırım. (+)
3. Mükemmel fikirlerim vardır. (+)
4. Olayları anlamada hızlıyım. (+)
5. Zor kelimeler kullanırım. (+)
6. Olaylar üzerinde düşünerek vakit geçiririm. (+)
7. Fikirlerle doluyumdur. (+)
8. Soyut fikirleri kavramakta zorlanırım. (-)
9. Soyut fikirlerle ilgilenmem. (-)
10. Hayal gücüm kuvvetli değildir. (-)

Başarılı bir girişimci dışa dönük, uyumlu, sorumluluk sahibi, duygusal dengeye sahip ve gelişime açık kişilik özelliklerine sahiptir. Tüm bu faktörler, girişimcinin başarılı olmasında doğrudan etkilidir (Tupes, Christal, 1961). Dolayısıyla bu kişilik özelliklerinin varlığı girişimciliği pozitif yönde etkileyecektir.

Kişilik ve başarılı iş hayatı konusunda yapılan birçok çalışma vardır. Bu çalışmalarda kişilik ile başarılı iş hayatı arasında güçlü bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur (Funder, 2001).

4.2. İş Kurma Eğilimi

Literatürde geçen “girişimcilik” kavramı “iş kurma”, “girişimcilik potansiyeli” kavramı “iş kurma eğilimi” olarak bu çalışmada ifade edilmektedir. Girişimci kar

elde etmek amacıyla yeni bir iş veya ürün için emeğini, sermayesini ve vaktini riske atan (Ferrell, vd. 2017); fırsatları fark eden, belirsizliğe tolerans gösteren, sürekli başarı ihtiyacı duyan, kontrol yeteneğine sahip, yenilikçi ve kendine güvenen kişidir (Bozkurt, 2006). İş kurma yani girişimcilik ise fırsatların farkında olma, onları değerlendirebilme ve yeni fırsatlar yaratabilme amacıyla mal veya hizmet sunma işi olarak tanımlanmaktadır. İşletmenin kurulması, yönetilmesi ve yürütülmesi ile ilgili faaliyetlerin bütünüdür (Küçük, 2017).

Girişimcilik bir toplumun ekonomik yapısını belirlediği gibi yenilikleri, değişimleri ve gelişimleri de harekete geçiren bir güçtür (Cuervo, 2005). Girişimcilik ile yeni fikirlerin ortaya çıkması, yaygınlaşması ve uygulanması hız kazanmaktadır. Dolayısıyla bir toplumdaki girişimcilerin varlığı, o toplumun ekonomik ve kültürel gelişimi bakımından oldukça önemlidir.

Girişimcilik, farklı birçok disiplin tarafından çok yönlü olarak ele alınmaktadır. Girişimcilik üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde ekonomik (Gültekin, 2015; Karagöz, 2016; Oğuztimur, Seçkin, 2018), psikolojik (Özkul, 2008; Saygın, 2018; Çakır, 2018; Kartal, 2018; Sözcen, 2019), sosyolojik (Esen, Yılmaz, 2011; Aktaş, Ece, Öztekin, 2018; Ahıskalıoğlu, 2019) vb. farklı birçok bakış açısının yer aldığı görülmektedir. Yazın dünyasında (doktora tezleri, kongre bildirileri, makaleler) girişimcilik araştırmalarını inceleyen bir çalışmada “girişimci birey” üzerine çalışmaların yoğunlukta olduğu belirtilmektedir (Eser, Yıldız, 2015). Girişimcinin misyonu, vizyonu, kişilik özellikleri, yetkinlikleri, yetenekleri, bilgi ve becerileri girişimin başarısını belirleyen en önemli faktörlerdir.

KOBİ’lerde “girişimci bireyin” özellikleri büyük ölçekli işletmelere göre daha belirleyicidir. Çünkü KOBİ’lerde tüm işletme faaliyetleri girişimci tarafından gerçekleştirilir. İşletmenin kurucusu da yöneticisi de çalışanı da girişimcinin kendisidir (Küçük, 2017). Fakat büyük işletmelerde iş bölümü ve uzmanlaşma vardır. Her işletme faaliyeti için bir uzman/çalışan bulunur ve kararlar, riskler bu uzmanlar/çalışanlar tarafından paylaşılır.

İş kurma eğilimi yani girişimcilik potansiyeli girişimcilik eğilimi (Küçük, 2016; Kartal, Ay, 2017; Çeven, 2018), kontrol (Hisrich, Peters, 2002; Alpkın, Keskin, Zehir, 2002) ve başarı ihtiyacı (Bandırma İktisadi Araştırmalar Enstitüsü, 2007; Ören, Biçkes, 2011) kavramları ile değerlendirilmektedir.

4.2.1. Girişimcilik Eğilimi

Girişimcilik eğilimi girişimcinin yeni yatırım, pazar, ürün ve hizmet sunma amacıyla olma düzeyi olarak tanımlanabilir. Bu düzey çok para kazanmak, alternatif iş olanaklarının olmaması, destek/teşviklerden faydalanmak gibi ekonomik; kendi işinin patronu olma, saygınlık kazanma, başarı ihtiyacı gibi psikolojik ve sosyolojik sebeplere dayanmaktadır (Genç, 2015).

Girişimcilik eğiliminin aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Küçük, 2016; Kartal, Ay, 2017; Çeven, 2018):

1. Yeni pazarlara girmek istiyorum.
2. Yeni yatırımlar yapacağım.
3. Yeni ürün/marka geliştirmek istiyorum.
4. İşimi büyötmek/kurumsallaşmak istiyorum.
5. Farkındalık oluşturmak istiyorum.
6. Pazar payımızı artırmayı planlıyorum.
7. Fırsatlardan yararlanmak istiyorum.
8. Yurt içi veya yurt dışı fuarlara katılıyorum.
9. Uluslararası gelişmeleri takip ediyorum.
10. Ortaklaşa yatırımlar planlıyorum.

4.2.2. Kontrol

Kontrol, girişimcilerin yapacakları işler ve yaptıkları işlerin sonuçları hakkında kontrol yeteneğine sahip olması anlamına gelmektedir. Kontrol ile kadercilikten uzak, başarıları da başarısızlıkları da üstlenebilen, başkalarını suçlamak yerine öz eleştirisini yapabilen, iç disipline sahip kişiler ifade edilmektedir (Aslan, 2018).

Kontrol yeteneğinin aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Hisrich, Peters, 2002; Alpan, Keskin, Zehir, 2002):

1. Çevremdeki olayları etkilemem pek mümkün değildir. (-)
2. İşler iyi gidince bunun sebebi genellikle iyi şanstır. (-)
3. Eğer bir şey yapmaya karar verirsem bunu yapmamı kimse engelleyemez.
4. Yeni şeyleri denemek ürkütücü olsa da denemekten vazgeçmem.
5. Kariyerimle ilgili karar verirken yakınlarımla dediğini yaparım. (-)
6. Canım bir şey isterse bana ikram edilmesini beklemem, gider alırım.
7. Herkes bir iş için yapılamaz dese de ben yapmanın yollarını ararım.

4.2.3. Başarı İhtiyacı

Başarılı olmaya ihtiyaç duyma girişimcilikte itici bir güç olarak değerlendirilmektedir. Kişilerin kendi işini kurma isteklerinde yatan temel sebep budur. Mc Clelland'e göre girişimciler güç, başarı ve ilişki kurma ihtiyacı duymaktadır. Girişimciler için başarı kişiden kişiye değişiklik göstermektedir. Bunlar kar elde etmek, istihdamı artırmak, piyasaya yeni ürün sunmak, kapasiteyi artırmak, piyasada tanınır olmak vb. olabilir (Aslan, 2018). Burada önemli olan başarının ne olduğu değil girişimci tarafından başarıya duyulan ihtiyaçtır.

Johnson (1990) girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmalarını incelemiş ve bu çalışmalar doğrultusunda girişimcilik ile başarı ihtiyacı arasında ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Girişimci olan kişilerde başarı ihtiyacının girişimci olmayan kişilere göre daha yüksek olduğunu ifade etmektedir.

Başarı ihtiyacının aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Bandırma İktisadi Araştırmalar Enstitüsü, 2007; Ören, Biçkes, 2011):

1. Kimse beğenmese de ben doğru bildiğimi savunurum.
2. Yapmaya karar verdiğim bir işin mutlaka gerçekleşeceğine inanırım.
3. Kendi şansımı kendim yaratırım.
4. Büyük sorunlarla karşılaştığımda tek başıma üstesinden geleceğime inanırım.
5. Başarısızlığa uğrama düşüncesi bende sıkıntı ve endişe yaratmaz.
6. Başarısız olduğum bir konuda tekrar tekrar deneme yapmaktan korkmam.

4.3. İş Yapma Kültürü

İş yapma kültürü işletmelerin kendine özgü davranışları, inançları ve alışkanlıkları olarak tanımlanabilir. Bunlar: üretim ve teknoloji, girişimcilik ve iş kültürü, büyüme ve finans, satış ve pazarlama, ihracat, insan kaynakları, Ar-Ge ve inovasyon, sınai mülkiyet, destek ve teşvikler, hedef ve beklentiler (GAP GYAP, 2019) ile "ortaklık eğilimi" (Halis, Şenkal, 2009) konularındaki işletme davranışları olarak ifade edilmektedir. Bu bölümde ortaklık eğilimi detaylandırılmaktadır.

Ortaklık eğiliminin belirlenmesinde ortaklık güdüsü, kuralcılık, yenilik ve risk alabilme etkili faktörlerdir (Halis, Şenkal, 2009).

4.3.1. Ortaklık Güdüsü

Kişileri ortaklık kurmaya yönelten unsurlar “ortaklık güdüsü” ile ifade edilmektedir. Ortaklık, sahip olunan kaynakların/yeteneklerin bir veya daha fazla işletme arasında paylaşılması suretiyle oluşturulan yeni bir düzenlemedir. Bu düzenlemenin amacı; riskleri en aza indirmek, fırsatları arttırmak, yeni değer yaratmak ve piyasada güç kazanabilmektir (Halis, Şenkal, 2009). İşletmelerin günümüz piyasa şartlarında hayatlarını sürdürebilmeleri ve rekabet avantajı sağlayabilmeleri için ortaklık kurmaları önemli görülmektedir.

Ortaklık güdüsünün aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Halis, Şenkal, 2009):

1. Ortaklık kararları yenilikleri destekleyici nitelikte olmalı.
2. Risk taşıya bile başarı ve etkinlik için ortaklık yapılmalı.
3. Risk almak ve yeni yatırımlara girişmek teşvik edilmeli.
4. Farklı şeyler yapmaktan ve yeni girişimleri denemekten kaçınılmamalı.
5. İşletme iyi planlama felsefesine sahip olmalı.
6. Büyüme ve gelişme hususunda planlanmış hedefler olmalı.

4.3.2. Kuralcılık

Kuralcılık ortaklıklarda olmazsa olmaz bir husustur. Kuralların koyulması ve uygulanması işletmelerde bir sistemin kurulmasını ve kurumsallaşmayı sağlar. İşletme sahiplerinin kuralcı olması ortaklar arasında güven inşa eder, bu durum ortaklık eğilimini yükseltir. Kuralcılığın aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Halis, Şenkal, 2009):

1. Kural ve prosedürler çok önemlidir. Bu nedenle bir işin yapılmasında ilk olarak göze alınan unsur bir kararın konulan bir kuralı çiğnememesidir.
2. İşletmenin faydasına olduğu düşünülse bile örgüt kuralları taraflar arasında ihlal edilmemelidir.
3. Taraflar görevlerini, üzerinde uzlaşmaya varılmış kurallar çerçevesinde yapmalıdır. Kontrolden uzak durulmalıdır.
4. Kurumsal yetki hiyerarşisi kesin olarak belirlenmiş olmalıdır. Burada hiyerarşik düzenin gözetilmesi önemlidir.
5. Tarafların öğrenmeleri gereken en önemli fazilet otorite, itaat ve saygıdır.

4.3.3. Yenilik ve Risk Alabilme

Küreselleşmenin artması ve günümüz ilerleyen teknoloji ile birlikte yaşanan ekonomik ve sosyal gelişmeler girişimcileri günün taleplerine karşılık verebilecek şekilde değişime zorlamaktadır. Bu değişim ile birlikte girişimciler günümüzde risk alabilen, yenilikçi kişiler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Girişimciler kar elde etme amacıyla belirli düzeyde riskler alırlar. Zira girişimcilik, riskli bir süreci içinde barındırmaktadır. Risk, girişimciyi motive eden ve çalışma hayatını dinamik tutan bir kavramdır. McClelland, girişimciler üzerine yaptığı bir araştırmada girişimcilerin risk alma eğilimlerinin çok yüksek olduğunu, risk almanın da başarı ihtiyacı duyma ile ilişkili olduğunu belirtmektedir (McClelland, 1961). Başarı, risk ile baş edebilen girişimciler tarafından gerçekleştirilebilmektedir.

Kişilerin yenilik ve risk alabilme kabiliyetleri arttıkça ortaklık kurma eğilimleri de artmaktadır. Çünkü yenilik ve risk belli bir uğraş gerektirmektedir. Bu uğraşlar kişileri zamanla ortaklık kurmaya teşvik edecektir. Yenilik ve risk alabilmenin aşağıdaki ifadeler ile analiz edilebileceği bilimsel olarak kanıtlanmıştır. Bu ifadeler (Halis, Şenkal, 2009):

1. Herhangi bir ortaklık ile ilgili bir karar için bu kararların yaratacağı olumlu ve olumsuz sonuçların tümü hesaba katılmalı.
2. Başarılı girişimler ödüllendirilmeli.
3. Her girişim başarıyla sonuçlanmak zorunda değildir. Bu nedenle bazı hatalar hoşgörü ile karşılanmalı.
4. Yapılacak bir şeyi ilk seferde doğru yapmak için iyi plan yapılmalı.
5. Kurumsal kültür, başarıyı ve yenilikçiliği destekleyecek unsurlarla bezenmeli.

Halis ve Şenkal (2009) araştırmasında ortaklık ve güven kavramlarını ilişkisel bağlamda ele almış ve Doğu Marmara Bölgesinde ortaklık deneyimine sahip 1400 Türk işletmesine uyguladığı ankette “ortaklık eğilimi” ölçeğini kullanmıştır. Kullandığı bu ölçekte ortaklık güdüsü, kuralcılık, yenilik ve risk alabilmenin yanında iş birliği yapabilme ve ortaklarına güven faktörleri de yer almaktadır. Fakat bu faktörler KOBİ sahipleri nazarında uygun ifadeler olmadığı düşünüldüğünden çalışma kapsamına alınmamıştır.

5. DOKAP VE GAP BÖLGELERİNDE BULUNAN KOBİ'LER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

5.1. Amaç ve Önem

Dünya ekonomisinde en önemli güç olan KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlayabilmesi ve uzun süre hayatta kalabilmesi için KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin incelenmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu doğrultuda çalışma, sosyoekonomik ve sosyokültürel açıdan az gelişmiş olan DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özelliklerini inceleyerek iş kurma eğilimlerini ve iş yapma kültürlerini değerlendirmek amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmanın önemi ise KOBİ'lerin bölgesel kalkınmaya ve ülke ekonomisine sürdürülebilir katkı sağlayabilmesi amacıyla KOBİ sahiplerinin veya yöneticilerinin kişisel özelliklerini ve girişimcilik eğilimlerini daha iyi anlamalarını sağlamaktır.

5.2. Kapsam ve Kısıtlar

DOKAP ve GAP Bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ sahiplerinin veya yöneticilerinin kişilik özelliklerini, iş kurma eğilimlerini ve iş yapma kültürlerini değerlendirebilmek amacıyla iki ana bölümden oluşan bir anket formu hazırlanmıştır. Hazırlanan anket formu DOKAP Bölgesinden 682, GAP Bölgesinden 500 KOBİ olmak üzere toplam 1182 KOBİ'ye⁵ mail yoluyla iletilmiş ve KOBİ sahiplerinden/yöneticilerinden sanal ortamda soruların yanıtlanması istenmiştir. Çalışmaya DOKAP Bölgesinden 96, GAP Bölgesinden 81 KOBİ olmak üzere toplam 177 KOBİ katılım göstermiştir. Bayburt ve Kilis illerinden geri dönüş alınmadığından bu iller çalışma kapsamı dışında kalmıştır.

Çalışmaya katılımın düşük olmasının nedeni Bölge KOBİ'lerinin bu tarz çalışmalara ilgisinin düşük olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Zira BKİB tarafından yapılan çalışmalarda yaklaşık 80.000 KOBİ'ye iletilen anket formuna 1182 KOBİ geri dönüş yapmıştır (DOKAP GYAP, 2017 ve GAP GYAP, 2019).

⁵ "DOKAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi" ile "GAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi" kapsamında olan 1182 KOBİ'ye ulaşılmıştır. Bunun için ilgili Başkanlıklardan yazılı izin alınmıştır.

5.3. Yöntem

Çalışmanın uygulama bölümünde anket yöntemi kullanılmıştır. Anketin ilk bölümü genel bilgiler (31 soru), üretim ve teknoloji (3 soru), girişimcilik ve iş kültürü (8 soru), büyüme ve finans (17 soru), satış ve pazarlama (6 soru), ihracat (7 soru), insan kaynakları (5 soru), Ar-Ge ve inovasyon (5 soru), sınai mülkiyet (2 soru), destek ve teşvikler (3 soru), hedef ve beklentiler (2 soru) konuları çerçevesinde 89 sorudan⁶ oluşmaktadır. Anketin bu bölümünde kapalı uçlu sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özelliklerine (50 ifade), girişimcilik potansiyellerine (23 ifade) ve ortaklık kurma eğilimlerine (16 ifade) yönelik toplam 89 ifadeden oluşan bir tutum ölçeği yer almaktadır. Tutum ölçeğinde 5’li likert (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum) kullanılmıştır.⁷

KOBİ sahiplerinin kişilik özelliklerini analiz edebilmek için güvenilirliği kanıtlanmış (Goldberg, 1990) Beş Faktör Modeli (dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, duygusal denge ve yeniliklere açık olma) kullanılmıştır. İş kurma eğilimi için farklı kaynaklardan elde edilen “girişimcilik eğilimi” (Küçük, 2016), “kontrol” (Hisrich & Peters, 2002) ve “başarı” (Bandırma İktisadi Araştırmalar Enstitüsü, 2007) olmak üzere üç faktör kullanılmıştır. İş yapma kültürü (Halis & Şenkal, 2009) için ise “ortaklık güdüsü”, “kuralcılık”, “yenilik ve “risk alabilme” olmak üzere üç faktör kullanılmıştır. Veriler SPSS 23 istatistik programında:

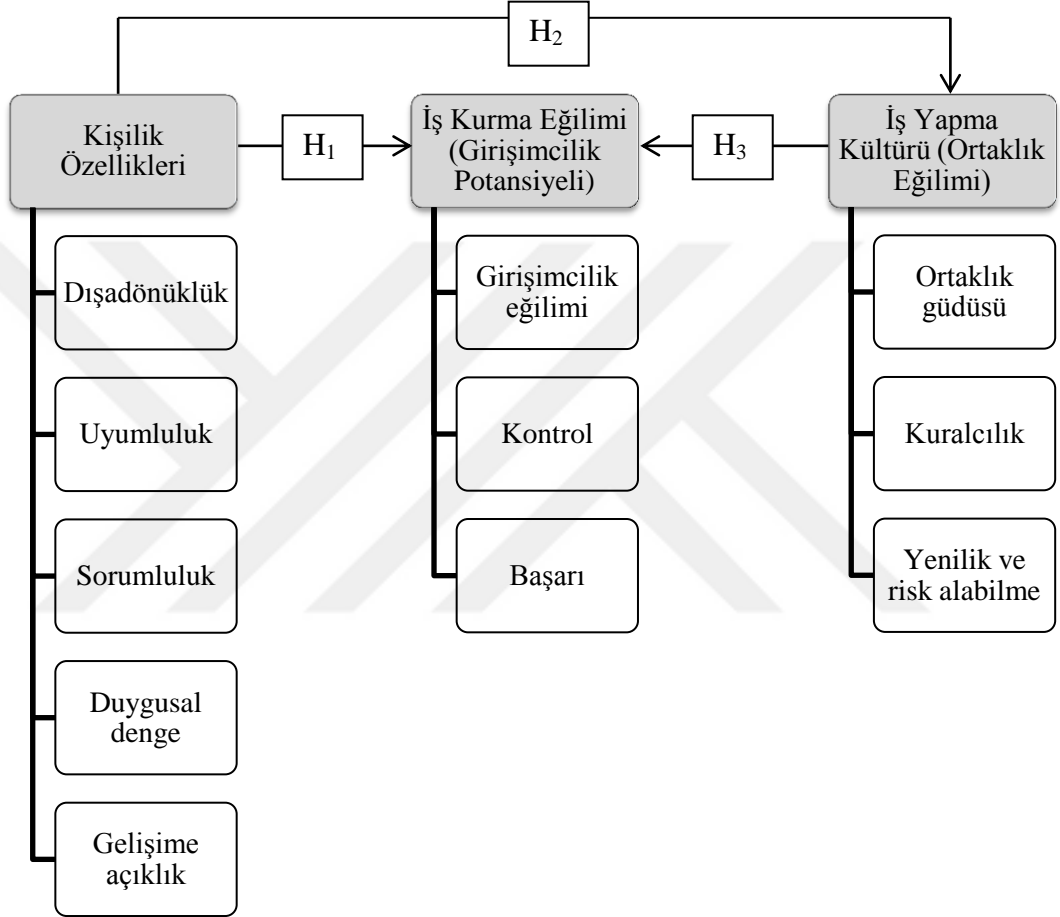
- Ki-kare
- Anova
- Korelasyon
- Regresyon
- Faktör analizi kullanılarak analiz edilmiştir.

⁶ Bu bölüm için “DOKAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi” ile “GAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi” anket formlarından faydalanılmıştır. Bunun için ilgili Başkanlıklardan yazılı izin alınmıştır.

⁷ KOBİ’lerin genel bilgileri, girişimcilik ve iş kültürü, hedef ve beklentileri, girişimcilik potansiyelleri ve ortaklık kurma eğilimleri çıktıkları Yıldız Teknik Üniversitesi tarafından 16-17 Ekim 2019 tarihinde yapılan Uluslararası Sosyal İnovasyon Kongresi’nde sunulmuştur.

5.4. Model, Hipotez ve Araştırma Soruları

DOKAP ve GAP Bölgesinde yer alan KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin kişilik özelliklerini, iş kurma eğilimlerini (girişimcilik potansiyeli), iş yapma kültürlerini (ortaklık eğilimi) ve bu kavramlar arasındaki ilişkileri ortaya koyacak araştırmanın modeli, hipotezleri ve soruları bu bölümde yer almaktadır.



Şekil 5.1: Araştırma Modeli

Araştırmanın hipotezleri şunlardır:

H₁: Kişilik özelliklerinin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{1a}: Dışa dönüklüğün girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{1b}: Uyumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{1c}: Sorumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{1d}: Duygusal dengenin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{1e}: Gelişime açıklığın girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H₂: Kişilik özelliklerinin ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H_{2a}: Dışa dönüklüğün ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H_{2b}: Uyumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H_{2c}: Sorumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H_{2d}: Duygusal dengenin ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H_{2e}: Gelişime açıklığın ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H₃: Ortaklık eğiliminin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{3a}: Ortaklık güdüsünün girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{3b}: Kuralcılığın girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

H_{3c}: Yenilik ve risk alabilmenin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.

Çalışma kapsamında yer alan araştırma soruları:

- S1. Bölge KOBİ'leri genel bilgiler (kuruluş yılı, ölçek, faaliyet alanı, sahiplik durumu) bakımından farklılık gösteriyor mu?
- S2. İşletme sahipleri demografik özellikleri (eğitim, yaş, cinsiyet) bakımından bölgesel farklılık gösteriyor mu?
- S3. İşletme sahibinin doğum yeri ile faaliyet gösterdiği il arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki var mı?
- S4. DOKAP ve GAP Bölgesindeki KOBİ'lerin buldukları yerde faaliyet göstermelerinin sebebi nedir? Bu sebepler bölgesel farklılık gösteriyor mu?
- S5. İşletme sahiplerinin faaliyet gösterilen işi tercih etme nedeni bölgesel olarak farklılık gösteriyor mu?
- S6. Kuruluş aşamasında kullanılan kaynaklar bakımından bölgesel fark var mı?
- S7. İşletme sahiplerinin öz sermaye yeterliliğini değerlendirmeleri bakımından bölgesel fark var mı?
- S8. Faaliyet gösterilen şehrin sorunları bakımından bölgesel fark var mı?
- S9. Kapasite kullanım oranı bakımından bölgesel fark var mı?
- S10. Kapasite kullanım oranını olumsuz etkileyen faktörler bakımından bölgesel fark var mı?
- S11. İşletme sahiplerinin üretim faaliyetlerini değerlendirmeleri bakımından bölgesel fark var mı?
- S12. Yeni bir iş kurarken görülen engeller bakımından bölgesel fark var mı?
- S13. Yeni bir yatırım yaparken en büyük motivasyon kaynağı bakımından bölgesel fark var mı?

- S14. Sektör bazında görülen öncelikli risk unsurları bakımından bölgesel fark var mı?
- S15. Ortak iş yapmaya kültürü bakımından bölgesel fark var mı?
- S16. Ortak iş yapmaya deneyimi bakımından bölgesel fark var mı?
- S17. Yerli/yabancı ortaklığa açıklık bakımından bölgesel fark var mı?
- S18. Büyüme ve finans alanında işletmenin değerlendirilmesi bakımından bölgesel fark var mı?
- S19. İşletmenin büyümesinin önündeki engeller bakımından bölgesel fark var mı?
- S20. Kullanılan dış finansman kaynakları bakımından bölgesel fark var mı?
- S21. Finansal faaliyetlerin yürütücüsü bakımından bölgesel fark var mı?
- S22. Finansman bulma konusunda sorun yaşama durumu bakımından bölgesel fark var mı?
- S23. Alacak temini konusunda sorun yaşama durumu bakımından bölgesel fark var mı?
- S24. Kredi bulma konusunda yaşanan sorunlar bakımından bölgesel farklılık var mı?
- S25. Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel fark var mı?
- S26. Borsaya açılma yaklaşımı bakımından bölgesel fark var mı?
- S27. Risk sermayesi hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel fark var mı?
- S28. Karını yeni yatırımlara girerek değerlendirme bakımından bölgesel fark var mı?
- S29. Yatırım teşviklerinden yararlanma bakımından bölgesel fark var mı?
- S30. Hedef pazar önceliği bakımından bölgesel fark var mı?
- S31. Rakipler bakımından bölgesel fark var mı?
- S32. Yurt içi öncelikli satış kanalları bakımından bölgesel fark var mı?
- S33. Tanıtım ve pazarlamaya yönelik kullanılan araçlar bakımından bölgesel fark var mı?
- S34. Son üç yıl içerisinde katılınan toplam fuar sayısı bakımından bölgesel fark var mı?
- S35. Satış ve pazarlama konusunda yaşanan sorunlar bakımından bölgesel fark var mı?
- S36. İhracat yapılmamasının nedenleri bakımından bölgesel fark var mı?

- S37. Nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem düzeyi bakımından bölgesel fark var mı?
- S38. Nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem bakımından bölgesel fark var mı?
- S39. İnsan kaynakları konusunda sektörde yaşanan en önemli sorun bakımından bölgesel fark var mı?
- S40. Katılımcıların ve çalışanların son üç yıl içinde katıldığı konferans, seminer ve çalıştay sayısı bakımından bölgesel fark var mı?
- S41. Ar-ge çalışmaları bakımından bölgesel fark var mı?
- S42. Ar-Ge faaliyetlerine bütçe ayırma bakımından bölgesel fark var mı?
- S43. Yürütülen Ar-Ge projeleri bakımından bölgesel fark var mı?
- S44. Son üç yıl içinde yapılan patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım başvuruları bakımından bölgesel fark var mı?
- S45. Son üç yıl içinde tescil alınan patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım bakımından bölgesel fark var mı?
- S46. Destek ve teşvik alınan kurumlar bakımından bölgesel fark var mı?
- S47. Destek ve teşviklerden sağlanan fayda bakımından bölgesel fark var mı?
- S48. Destek ve teşviklere ulaşma konusunda yaşanan sorunların düzeyi bakımından bölgesel fark var mı?
- S49. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde öncelikli hedefler bakımından bölgesel farklılık var mı?
- S50. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde işletme genel durumunda beklenen değişiklikler bakımından bölgesel fark var mı?
- S51. Kişilik özellikleri bakımından bölgesel fark var mı?
- S52. Girişimcilik potansiyeli bakımından bölgesel fark var mı?
- S53. Ortaklık eğilimi bakımından bölgesel fark var mı?

5.5. Bulgular

Çalışmaya katılan işletmeler çalışan sayısı ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu dikkate alınarak ulusal KOBİ tanımında (bk. Sayfa 37) olduğu şekliyle sınıflandırılmıştır. Büyük işletmeler çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır.

Araştırma sorularına yanıt bulabilmek amacıyla Bölgedeki KOBİ'ler ve KOBİ sahipleri hakkında genel bilgiler; KOBİ'lere bölgesel bakış; KOBİ sahiplerinin/yöneticileri kişilik özellikleri, girişim potansiyelleri ve ortaklık eğilimleri bakımından incelenmektedir. Bölgesel karşılaştırma için ki-kare veya anova ($p < 0,05$ ise bölgesel fark vardır, $p > 0,05$ ise bölgesel fark yoktur) kullanılmıştır. Bunun yanında değişkenler arasındaki ilişkilerin analizi için korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Elde edilen bulgular bu bölümde yer almaktadır.

5.5.1. Genel Bilgiler

Çalışmanın %54,2'sini DOKAP, %45,8'ini GAP Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler oluşturmaktadır. Çalışmaya katılan KOBİ'lerin faaliyet gösterdiği iller Tablo 5.1'de verilmektedir.

Tablo 5.1: Çalışma Kapsamındaki İller ve Bölgesel Dağılım

	f	%		f	%
	8	4,5	Adıyaman	7	4,0
	8	4,5	Batman	14	7,9
	3	1,7	Diyarbakır	27	15,3
	12	6,8	Gaziantep	13	7,3
DOKAP	7	4,0	GAP	8	4,5
Bölgesi	23	13,0	Bölgesi	2	1,1
	7	4,0	Şanlıurfa	8	4,5
	28	15,8	Şırnak	2	1,1
Toplam	96	54,2	Toplam	81	45,8

(S1) KOBİ'ler Tablo 5.2'de yer alan genel bilgiler bakımından bölgesel olarak karşılaştırıldığında anlamlı fark bulunmamaktadır ($p > 0,05$).

Çalışmadaki KOBİ'ler ağırlıklı olarak 4 ve 5 yaşındaki mikro ölçekli işletmelerdir. Dolayısıyla KOBİ'lerin toplam çalışan sayısı 1-9, yıllık mali bilanço toplamı veya net cirosu 0-3.000.000 TL arasında yer almaktadır. Sektörlerine göre %45,2'si hizmet, %27,7'si pazarlama ve %27,1'i üretim işletmesidir. Büyük bir

çoğunluğu birden fazla alanda faaliyet göstermekle birlikte bu işletmeler sırasıyla inşaat, ticaret (satış-pazarlama), bilişim teknolojileri ve gıda sektörlerinde faaldir. %63,8'i şahıs işletmesi, %19,8'i aile işletmesi ve %16,4'ü aile dışı ortaklık işletmesidir. İşletme yönetimi işletme sahipleri tarafından yürütülmektedir. Yönetimde profesyonel yöneticilerden destek alan işletme oranı yalnızca %5,1'dir.

Tablo 5.2: KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler

		f	%
Kuruluş yılı	1961-2009	69	39,0
	2010-2012	23	13,0
	2013-2015	54	30,5
	2016-2018	31	17,5
Ölçek	Mikro	113	63,8
	Küçük	55	31,1
	Orta	9	5,1
Faaliyet türü	Hizmet işletmesi	80	45,2
	Üretim işletmesi	48	27,1
	Pazarlama işletmesi	49	27,7
Faaliyet alanı	İnşaat	48	41,0
	Ticaret (Satış ve Pazarlama)	28	23,9
	Bilişim Teknolojileri	27	23,1
Sahiplik	Şahıs işletmesi	113	63,8
	Aile işletmesi	35	19,8
	Ortaklık (Aile dışı)	29	16,4
Kalite güvence sistemi/kalite belgesi	Var	38	21,5
	Yok	139	78,5
İşletme yönetimini yürütenler	Sahip Yönetici veya Ortaklar	103	58,2
	Aile üyeleri	55	31,1
	Profesyonel yöneticiler	9	5,1
	Aile üyeleri ve profesyonel yöneticiler birlikte	8	4,5
	Diğer	2	1,1
Anketi dolduran kişinin görevi/unvanı	İşletme sahibi veya ortağı	156	88,1
	Müdür	5	2,8
	Yönetici	7	4,0
	Sorumlu/Yetkili	6	3,4
	Çalışan	3	1,7

(S2) İşletme sahipleri Tablo 5.3'te yer alan demografik özellikler bakımından bölgesel olarak karşılaştırıldığında anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).

Katılımcılar ağırlıklı olarak (%88,1) işletme sahipleridir. İşletme sahipleri daha çok 26-45 yaş aralığındadır, evlidir ve erkektir. %91'i erkek olan işletme sahiplerinin eğitim durumu ön lisanstır. %23,7'si yaptığı iş dışında ek gelir elde ederken; ek geliri olanlar sırasıyla ikinci bir işte çalışmakta, tarım-hayvancılıkla uğraşmakta, kira geliri elde etmekte ve emeklilik maaşı almaktadır. Katılımcıların %30,8'inin ailesinde kendisi dışında girişimci bulunmaktadır. Ailedeki girişimciler katılımcıların kardeşi, babası ve eşidir. Ayrıca işletme sahiplerinin %62,2'sinin yakın akrabasında girişimci vardır. Girişimci olan akrabaların daha çok kuzen, daha sonra amca ve dayı olduğu Tablo 5.3'te görülmektedir.

Tablo 5.3: İşletme Sahibinin Demografik Özellikleri

	Seçenekler	f	%
Yaş	18-25	4	2,3
	26-35	61	34,5
	36-45	70	39,5
	46-55	32	18,1
	56-64	7	4,0
	65 ve üstü	2	1,1
Cinsiyet	Kadın	16	9,0
	Erkek	161	91,0
Medeni durum	Evli	139	78,5
	Bekâr	38	21,5
Eğitim	Okur-yazar	10	5,6
	İlkokul	11	6,2
	Ortaokul	55	31,1
	Lise	29	16,4
	Ön lisans	58	32,8
	Lisans	12	6,8
	Yüksek Lisans	1	0,6
	Doktora	1	0,6
Doğduğunuz ilde mi faaliyet göstermektedir?	Evet	140	79,1
	Hayır	37	20,9
Yaptığınız iş dışında ek bir geliriniz var mı?	Evet	37	23,7
	Hayır	119	76,3
Ailenizde sizin dışınızda girişimci var mı?	Evet	48	30,8
	Hayır	108	69,2
Yakın akrabalarınız arasında girişimci var mı?	Evet	97	62,2
	Hayır	59	37,8
Yakın akrabalarınız arasında girişimci varsa yakınlığınız nedir?	Amca	22	22,7
	Dayı	18	18,6
	Kuzen	60	61,9
	Yeğen	6	6,2

Girişimcilik özelliklerini etkileyen önemli çevresel faktörler arasında ailenin demografik özellikleri yer almaktadır. Bu bağlamda katılımcıların anne, baba ve eşinin demografik özellikleri değerlendirildiğinde annesinin ve babasının köyde doğduğu; annesinin ve eşinin ev hanımı olduğu görülmektedir.

Tablo 5.4: Ailenin Demografik Özellikleri

	Baba	Anne	Eş
Doğum yeri	Köy	Köy	Şehir
Eğitim durumu	İlkokul	Okuryazar değil	Lise
İş Durumu	Emekli	Ev hanımı	Ev hanımı

(S3) İşletme sahibinin doğum yeri ile faaliyet gösterdiği il arasındaki korelasyona bakıldığında pozitif yönde anlamlı ilişki bulunmuştur ($r=0,886$; $p<0,05$). Dolayısıyla anketi yanıtlayan işletme sahipleri doğdukları yerde/ilde faaliyet göstermektedir. (S4) İşletme sahiplerine doğdukları ili tercih etme nedeni sorulduğunda; doğum yeri, memleket, evlilik, kültürel yakınlık gibi sosyal faktörlerin (%70,6) etkili olduğu, daha sonra sektörün bölgede gelişme potansiyeline sahip olduğu (%25,4) ifade edilmiştir. (S4) Bu nedenler bölgesel olarak karşılaştırıldığında destek ve teşvik bakımından anlamlı fark bulunmuştur ($p<0,05$). GAP Bölgesindeki katılımcıların destek ve teşvik uygulamaları nedeniyle faaliyet gösterdikleri ili tercih etme ortalaması daha yüksektir.

Tablo 5.5: İşletme Sahibinin Faaliyet Gösterilen İli Tercih Etme Nedeni

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Sosyal faktörler (Doğum yeri, memleket, evlilik, kültürel yakınlık vb.)	72	83,7	53	75,7
Sektörün bölgede gelişme potansiyeline sahip olması	21	24,4	24	34,3
Müşteriye yakınlık	16	18,6	14	20,0
İlin yaşam kalitesi (Eğitim, sağlık, çevre, kültürel faaliyetler vb.)	14	16,3	11	15,7
İş gücü maliyetlerinin düşüklüğü	6	7,0	6	8,6
Pazar büyüklüğü	4	4,7	7	10,0
Destek ve teşvikler**	2	2,3	7	10,0
Nitelikli iş gücünün varlığı	4	4,7	3	4,3

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p<0,05$.

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p<0,05$.

(S5) İşletme sahiplerinin faaliyet gösterilen işi tercih etme nedeni bölgesel olarak karşılaştırıldığında anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$). Katılımcıların öncelikli nedenleri yeteneklerine uygun ve sevdiği bir iş olması olarak açıklanmıştır.

Ayrıca %28,8'i daha önce çalıştığı/tecrübe sahibi olduğu bir işte faaliyet göstermekte iken %16,4'ü baba/dede mesleğini devam ettirdiğini, %14,7'si maddi imkânsızlıkların farklı bir işte çalışmasını engellediğini ifade etmiştir.

Tablo 5.6: Faaliyet Gösterilen Sektörün/İşin Tercih Edilme Nedeni

	f	%*
Yeteneklerime uygun bir iş olması	64	36,2
Sevdiğim bir iş olması	63	35,6
Daha önce çalıştığım/tecrübe sahibi olduğum bir iş/sector olması	51	28,8
Eğitimin aldığım bir iş olması	49	27,7
Baba/dede mesleği	29	16,4
Maddi yetersizliklerden dolayı farklı bir iş yapma imkânının olmaması	26	14,7

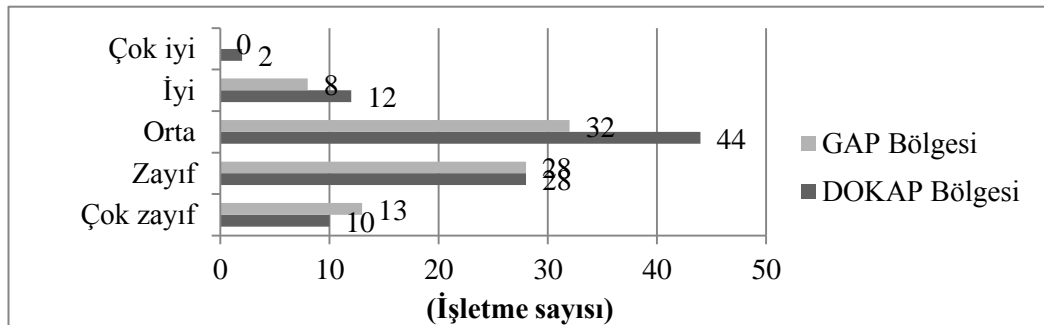
* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

(S6) İşletme sahiplerinin kuruluş aşamasında kullandıkları kaynaklar bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Katılımcılar kuruluş aşamasında daha çok öz sermayelerini kullanmış; daha sonra bölgesel destek ve teşviklerden, işletme ve yatırım kredilerinden faydalanmıştır. İşletmelerin %61,5'i sadece öz sermayeleri ile kurulmaktadır. Kurulduktan sonra da sadece öz sermayelerini kullanan işletme oranı %28,8'dir.

Tablo 5.7: İşletmenin Kuruluş Aşamasında Kullanılan Kaynaklar

	f	%
Öz sermaye	127	71,8
Destek ve teşvikler	26	14,7
İşletme kredisi	13	7,3
Yatırım kredisi	4	2,3

(S7) Katılımcılar öz sermaye yeterliliğini değerlendirmeleri bakımından bölgesel olarak farklılık göstermemektedir ($p>0,05$). Her iki Bölgede de öz sermaye yeterliliği orta ve düşük olarak değerlendirilmektedir.



Şekil 5.2: Öz Sermaye Yeterliliği

5.5.2. KOBİ'lere Bölgesel Bakış

Bu bölümde KOBİ'ler üretim ve teknoloji, girişimcilik ve iş kültürü, büyüme ve finans, satış ve pazarlama, ihracat, insan kaynakları, Ar-Ge ve inovasyon, sınai mülkiyet, destek ve teşvikler, hedef ve beklentiler konuları çerçevesinde⁸ bölgesel karşılaştırma yapılarak ele alınmıştır. Bölgesel karşılaştırma için ki-kare testi kullanılmıştır ($p < 0,05$ ise bölgesel fark vardır, $p > 0,05$ ise bölgesel fark yoktur).

Öncelikle katılımcılara faaliyet gösterdikleri şehrin en önemli üç sorunu sorulmuştur. Bu soru faaliyet gösterilen il/bölge hakkında genel bir çerçeve oluşturabilmek adına önemlidir. Verilen cevaplar ışığında her iki Bölgede de öncelikli ilk üç sorun: ekonomik sıkıntılar, işsizlik ve eğitim konularıdır.

Tablo 5.8: Faaliyet Gösterdiğiniz Şehrin En Önemli Sorunları

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Ekonomik sıkıntılar	85	88,5	72	88,9
İşsizlik	45	46,9	44	54,3
Eğitim	44	45,8	36	44,4
Trafik ve Çevre sorunları**	22	22,9	4	4,9
Belediye hizmetleri**	20	20,8	5	6,2
Sosyal güvenlik/Sağlık	10	10,4	9	11,1
Ulaşım imkânlarının kısıtlılığı	10	10,4	4	4,9
Toplumsal şiddet	8	8,3	-	-
Güvenlik sorunu**	5	5,2	19	23,5
Etnik köken ayrımı	2	2,1	2	2,5

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p < 0,05$.

(S8) Bu konuda yapılan bölgeler arası karşılaştırma sonucunda istatistiksel olarak anlamlı farklar bulunmuştur. Bunlar: DOKAP Bölgesinde belediye hizmetleri ($r=7,785$; $p < 0,05$), trafik ve çevre sorunları ($r=11,331$; $p < 0,05$); GAP Bölgesinde güvenlik ($r=12,482$; $p < 0,05$) sorunları daha fazla görülmektedir.

DOKAP Bölgesinde görülen sorunların daha çok coğrafi şartlardan, GAP Bölgesinde görülen sorunların Bölgede yaşanan terör olaylarından kaynaklandığı düşünülmektedir.

⁸ Bu bölümdeki sorular "DOKAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi" ve "GAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi" için kullanılan iki farklı anket formunun birleştirilmesiyle yeniden hazırlanmıştır.

5.5.2.1. Üretim ve teknoloji

Çalışma kapsamında toplam 48 üretim işletmesi vardır. Bunların 27'si DOKAP Bölgesinde, 21'i GAP Bölgesinde faaliyet göstermektedir. Bu bölümde 48 üretim işletmesinin son yıla ait kapasite kullanım oranı, kapasite kullanım oranını olumsuz etkileyen faktörler ve üretim faaliyetlerinin son üç yılı hakkında değerlendirmeler yer almaktadır.

Katılımcı üretim işletmelerinin kapasite kullanım oranı ağırlıklı olarak %45'in altındadır. (S9) Bu noktada yapılan bölgesel karşılaştırma neticesinde üretim işletmelerinin kapasite kullanım oranında anlamlı fark yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de düşük kapasite ile üretim faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.

Tablo 5.9: Kapasite Kullanım Oranı

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%	f	%
%45'in altında	13	48,1	12	57,1
%45-59	5	18,5	8	38,1
%60-74	4	14,8	0	0
%75 ve üzeri	5	18,5	1	4,8
Toplam	27	100,0	21	100,0

Bölgeden çalışmaya katılan üretim işletmelerinin düşük kapasite kullanım oranına sahip olmasının nedeni daha çok finans, teknoloji ve insan kaynakları alanında yaşanan sorunlardır.

Tablo 5.10: Kapasite Kullanım Oranını Olumsuz Etkileyen Faktörler

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Finansman yetersizliği**	15	55,6	19	90,5
Kalifiye eleman eksikliği	13	48,1	9	42,9
Teknolojik yetersizlikler (Makine, teçhizat, bilgisayar donanımı vb.)	12	44,4	11	52,4
Talep yetersizliği	10	37,0	7	33,3
Ham madde temininde yaşanan sorunlar	9	33,3	4	19,0
Rakiplerin fazlalığı	7	25,9	4	19,0
Sezonluk üretim	4	14,8	2	9,5
Müşterilerin kalite beklentilerinin yüksekliği	1	3,7	1	4,8
Hatalı üretim planlaması	1	3,7	1	4,8

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. * $p<0,05$.

(S10) Kapasite kullanım oranını olumsuz etkileyen faktörler bölgesel olarak karşılaştırıldığında, finansman yetersizliği konusunda bölgeler arasında anlamlı fark

bulunmuştur ($p<0,05$). Özellikle GAP Bölgesi finansman yetersizliği konusunda daha fazla sorun yaşamaktadır.

Son olarak üretim işletmelerine üretim faaliyetlerinin (üretim miktarı, üretim fiyatları, hammadde fiyatları, hammadde stokları, ürün stokları, ürün iadeleri ve üretim maliyetleri) son üç yılını değerlendirmeleri istenmiştir. Üretim faaliyetlerindeki durum Tablo 5.11’de paylaşılmaktadır. (S11) Bölgeler arasında üretim miktarı ve ürün fiyatları bakımından anlamlı fark bulunmaktadır ($p<0,05$).

Tablo 5.11: Üretim Faaliyetlerinin Son Üç Yılı Hakkında Değerlendirme

	DOKAP Bölgesi	GAP Bölgesi
Üretim miktarı*	Artıyor	Durağan
Ürün fiyatları*	Durağan	Artıyor
Ham madde fiyatları	Artıyor	Artıyor
Ham madde stokları	Durağan	Durağan
Ürün stokları	Durağan	Durağan
Ürün iadeleri	Durağan	Azalıyor
Ürün maliyetleri	Artıyor	Artıyor

* $p<0,05$.

5.5.2.2. Girişimcilik ve iş kültürü

Bu bölümde; çalışmaya katılan işletmeler tarafından yeni bir iş kurarken görülen engeller, yeni bir yatırım yapılırken en büyük motivasyon kaynağı, faaliyet gösterilen sektöre ait risk unsurları, ortak çalışma yapma kültürü ve deneyimi ile ilgili konular incelenmiştir.

Her iki Bölgede de yeni bir iş kurarken görülen en büyük engel ekonomik belirsizliklerdir (faiz oranları, döviz kuru, yüksek enflasyon, vergi vb.). Daha sonra sermaye yetersizliği/finansman sorunu ve siyasi/politik belirsizlikler yer almaktadır. Bu doğrultuda görülmektedir ki yeni bir iş kurarken görülen engeller daha çok ülke genelinde yaşanan makro sorunlardan kaynaklanmaktadır. (S12) Ayrıca bu bakımdan istatistiksel olarak anlamlı olan bölgesel farklılıklar ($p<0,05$); sermaye/finansman sorunu, bilgi eksikliği ve güvenlik sorunları konularında görülmektedir. Bilgi eksikliği DOKAP Bölgesinde, sermaye/finansman sorunu ve güvenlik sorunları GAP Bölgesinde yeni bir iş kurarken görülen engeller arasında daha fazla ifade edilen sorunlardır.

Tablo 5.12: Yeni Bir İş Kurarken Görülen Engeller

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Ekonomik belirsizlikler	79	82,3	67	82,7
Sermaye yetersizliği/finansman sorunu**	53	55,2	59	72,8
Siyasi/politik belirsizlikler	46	47,9	46	56,8
Bürokratik engeller	26	27,1	16	19,8
Yasal işlemlerin karmaşıklığı ve uzunluğu	23	24,0	11	13,6
İhtiyaç duyulan bilginin eksikliği**	20	20,8	5	6,2
Toplum	9	9,4	2	2,5
Yaş	6	6,3	4	4,9
Aile	5	5,2	6	7,4
Eğitim	4	4,2	6	7,4
Güvenlik sorunu**	2	2,1	8	9,9

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** p<0,05.

(S13) Yeni bir yatırım yaparken en büyük motivasyon kaynağı bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de hayallerini gerçekleştirebilme fırsatına sahip olmak katılımcıların yeni yatırım yapması için en büyük motivasyon kaynağıdır. Daha sonra ise sırasıyla yeteneklerini serbestçe kullanabilme ve daha yüksek gelir elde edebilme fırsatı yeni yatırım yapılması için teşvik edici bulunmaktadır.

Tablo 5.13: Yeni Bir Yatırım Yapılırken En Büyük Motivasyon Kaynağı

	f	%
Hayallerinizi gerçekleştirebilme fırsatı	79	44,6
Yeteneklerinizi serbestçe kullanma	40	22,6
Daha yüksek gelir elde etme	33	18,6
Kendi kendinizin patronu olma	15	8,5
Kişisel başarı duygusunun tatmini	7	4,0
Diğer	3	1,7

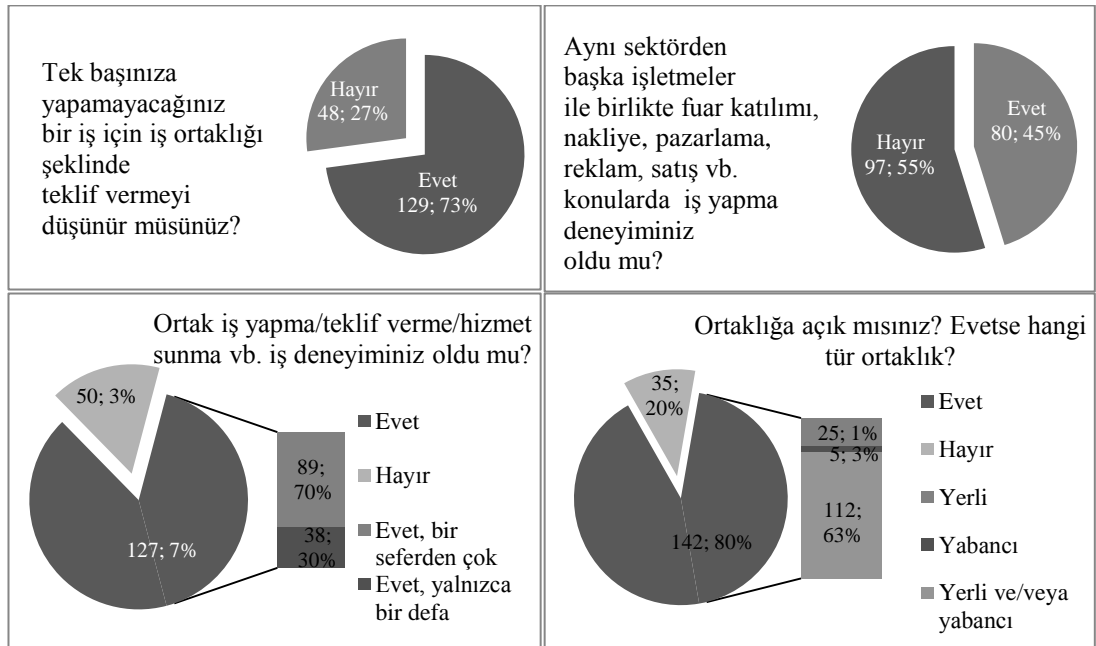
Katılımcılara sektör bazında görülen öncelikli risk unsurları sorulmuştur. Yeni bir iş kurmada görülen sorunlarda olduğu gibi sektörde görülen riskler de makro düzeyde görülen risklerden oluşmaktadır. Bunlar: ülkedeki ekonomik durum, girdi maliyetlerindeki değişiklik ve finansman zorluğunu olarak ifade edilmiştir. Daha sonra nitelikli iş gücü eksikliği, pazarlama zorluğu ve rekabet önemli risk unsurlarıdır. (S14) Bunun yanında yapılan bölgesel karşılaştırma neticesinde bölgesel farklılıkların görüldüğü risk unsurları; pazarlama zorluğu ($r=7,065$; $p<0,05$) DOKAP Bölgesinde, finansman zorluğu ($r=5,825$; $p<0,05$) GAP Bölgesinde sektör bazında görülen risk unsurlarıdır.

Tablo 5.14: Sektör Bazında Görülen Öncelikli Risk Unsurları

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Ülkedeki ekonomik durum	49	51,0	63	77,8
Finansman zorluğu**	43	44,8	51	63,0
Girdi maliyetlerinde değişiklik	45	46,9	30	37,0
Nitelikli iş gücü eksikliği	30	31,3	21	25,9
Satış fiyatlarındaki değişiklik	17	17,7	20	24,7
Rekabet	19	19,8	16	19,8
İş birliği eksikliği	14	14,6	12	14,8
Pazarlama zorluğu**	26	27,1	9	11,1
Yatırım arazisi azlığı	5	5,2	4	4,9
Kullanılan üretim tekniğinin yetersizliği	6	6,3	3	3,7

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** p<0,05.

(S15) Bölgeler arasında ortak iş yapma kültürü bakımından anlamlı fark yoktur (p>0,05). DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %69,8'i, GAP Bölgesindeki katılımcıların %76,5'i tek başına yapamayacağı bir iş için iş ortaklığı şeklinde teklif vermeyi düşünmektedir. Her iki Bölgedeki katılımcıların daha önce en az bir kere iş ortaklığı kurmak suretiyle bir iş yapma/teklif verme/hizmet sunma vb. iş deneyimi olmuştur. (S16) Bölgesel karşılaştırma yapıldığında ise (p<0,05) GAP Bölgesindeki katılımcıların bu konuda daha fazla deneyimi söz konusudur. Fakat her iki Bölgede de katılımcıların %54,8'inin daha önce aynı sektörden başka işletmeler ile birlikte fuar katılımı, nakliye, pazarlama, reklam, satış vb. konularda ortak iş yapma deneyimi olmamıştır.

**Şekil 5.3: Ortak İş Yapma Kültürü ve Deneyimi**

(S17) Bölgeler arası yerli/yabancı ortaklığa açıklık bakımından farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de iş ortağının “Türkiye’den veya yurt dışından olması fark etmez” diyenlerin (%54,8) dışında “tanıdık ve yakın çevre” diyenlerin (%30,5) öne çıktığı görülmüştür. %80,2’si ortaklık kurma fikrine açık olduğunu, ortağının yerli/yabancı olması konusunda “fark etmez” diyenlerin (%63,3) dışında, “yerli ortak” oranının (%14,1) “yabancı ortak” oranına (%2,8) göre daha yüksek olduğu dikkat çekmektedir.

5.5.2.3. Büyüme ve finans

Büyüme ve finans konusunda işletmenin son üç yılının değerlendirilmesi, büyüme, dış finansman kaynakları, finansal işler, finansman sorunu, alacak temini, krediler, Kredi Garanti Fonu (KGF), borsa, Risk Sermayesi, karı değerlendirme ve yatırım teşvik konuları bu bölümde ele alınmaktadır.

Katılımcılardan işletmenin satışlar, karlılık, müşteri memnuniyeti, ürün çeşitliliği, müşteri sayısı, üretim verimliliği, toplam borç miktarı, kapasite kullanım oranı bakımından son üç yılının değerlendirmesi istenmiştir. (S18) Verilen yanıtlara göre bölgeler arası karşılaştırma yapıldığında toplam borç miktarı dışındaki tüm konularda istatistiksel olarak anlamlı farklar bulunmuştur. DOKAP Bölgesindeki katılımcılar verilen tüm konularda artış gözlendiğini ifade etmiştir. GAP Bölgesindeki katılımcılar satışlar, üretim verimliliği ve kapasite kullanım oranı bakımından durağan, karlılık bakımından düşüş, diğer konularda ise artış olduğunu ifade etmiştir.

Tablo 5.15: İşletmenin Son Üç Yılının Değerlendirilmesi

	DOKAP Bölgesi	GAP Bölgesi
Satışlar*	Artıyor	Durağan
Karlılık*	Artıyor	Azalıyor
Müşteri memnuniyeti*	Artıyor	Artıyor
Ürün çeşitliliği*	Artıyor	Artıyor
Müşteri sayısı*	Artıyor	Artıyor
Üretim verimliliği*	Artıyor	Durağan
Toplam borç miktarı	Artıyor	Artıyor
Kapasite kullanım oranı*	Artıyor	Durağan

* $p<0,05$.

İşletmenin büyümesinin önündeki öncelikli engellerin finans, insan kaynakları ve bürokrasi alanında görülen sorunlar olduğu Tablo 5.16’da görülmektedir. (S19) Bu konuda yapılan bölgesel karşılaştırma neticesinde bölgeler arasında anlamlı

farklar bulunmuştur ($p<0,05$). DOKAP Bölgesindeki KOBİ'ler pazarlama sorunu, teknolojik yatırımların eksikliği, firma kaynaklarının repo ve benzeri daha kazançlı alanlara yöneltilmesi, markalaşamama ve bürokratik engeller; GAP Bölgesindeki KOBİ'ler finansman sorunu, destek/teşviklerin yeterli olmaması nedeniyle büyüyemediklerini ifade etmiştir.

Tablo 5.16: İşletmenin Büyümesini Engelleyen Faktörler

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Finansman sorunu**	53	55,2	59	72,8
Bürokratik engeller**	53	55,2	11	13,6
Nitelikli personel yetersizliği	48	50,0	30	37,0
Pazarlama sorunu**	28	29,2	10	12,3
Büyümenin getirdiği riskler	26	27,1	7	8,6
Firma kaynaklarının repo ve benzeri daha kazançlı alanlara yöneltilmesi**	25	26,0	3	3,7
Firma içi kaynak yaratamama	23	24,0	18	22,2
Kurumsallaşamama	22	22,9	14	17,3
Talep yetersizliği	21	21,9	14	17,3
Teknolojik yatırımların eksikliği**	20	20,8	8	9,9
Markalaşamama**	19	19,8	4	4,9
Ar-Ge ve İnovasyon imkânlarının sınırlı olması	12	12,5	8	9,9
Destek ve teşviklerin yeterli olmaması**	11	11,5	37	45,7
Hatalı kuruluş yeri seçimi	7	7,3	9	11,1

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p<0,05$.

Büyüme ve finans konusundaki sorunların finansal/finansman alanında yaşandığı bilinmektedir. Bu sorunun aşılması için dış finansman kaynaklarının kullanımı önemlidir. Dolayısıyla katılımcılara kullandıkları dış finansman kaynakları sorulmuştur. (S20) Verilen yanıtlara göre bölgesel karşılaştırma yapıldığında bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de ticari banka kredisi birçok işletme tarafından kullanılan dış finansman kaynağıdır. Bunun yanında katılımcıların %39'u devlet destek/teşvikinden; %12,4'ü avans verme, yatırıma ortak olma gibi müşteri finansman desteğinden faydalanmaktadır. Katılımcıların yaklaşık %20'si ise herhangi bir dış finansman kaynağı kullanmamaktadır.

Tablo 5.17: Kullanılan Dış Finansman Kaynakları

	f	%*
Ticari banka kredisi	103	58,2
Devlet destek/teşviki	69	39,0
Hiçbiri	34	19,2
Müşteri finansman desteği (avans verme, yatırıma ortak olma vb.)	22	12,4
Leasing ve Faktöring	7	4,0
Finans kurumu	5	2,8
Yakın çevreden borç	5	2,8

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

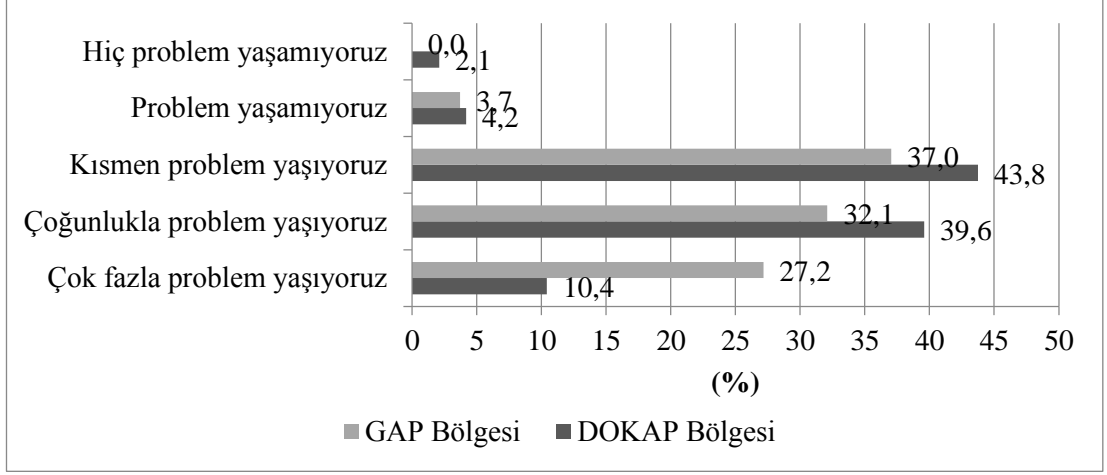
Büyük ölçekli işletmelere göre KOBİ'lerde girişimcinin özelliklerinin daha önemli olduğundan daha önce bahsedilmiştir. Zira girişimci hem işletme sahibi hem yönetici hem de çalışan olarak faaliyet göstermektedir. Bu doğrultuda katılımcılara finansal faaliyetlerin veya mali işlerin kim tarafından yürütüldüğü sorulmuştur. Katılımcıların %90,4'ü işletme sahibi yanıtını vermiştir. Daha sonra muhasebe departmanı, mali müşavir/danışman veya aracı firma denilmiştir. (S21) Bu konuda yapılan bölgesel karşılaştırma neticesinde bölgesel fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).

Tablo 5.18: Finansal Faaliyetlerin Yürütücüsü

	f	%*
İşletme sahibi	160	90,4
Muhasebe departmanı	35	19,8
Mali Müşavir/Danışman veya aracı firma	26	14,7
Finans departmanı	7	4,0
İdari işler departmanı	5	2,8
Finansal faaliyetler/mali işler konusunda deneyimli/uzman personel	2	1,1

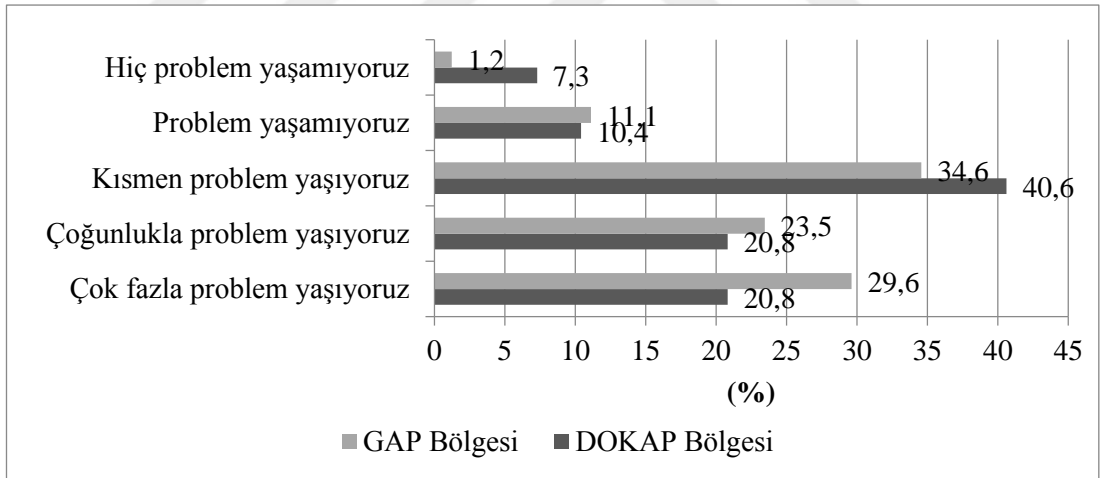
* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

Katılımcılara ne ölçüde finansman sorunu yaşadıkları sorulmuştur. Şekil 5.4'te verilen yanıtlar yer almaktadır. (S22) Finansman bulma konusunda yaşanan sorunun düzeyi bakımından yapılan bölgesel karşılaştırma neticesinde bu konuda bölgesel farklılık bulunmamaktadır. Her iki Bölgede de kısmen ve çoğunlukla finansman sorunu yaşandığı görülmektedir.



Şekil 5.4: Finansman Bulma Konusunda Sorun Yaşama Durumu

Finansman sorunundan sonra katılımcılara ne ölçüde alacak temini sorunu yaşadıkları sorulmuştur. Verilen yanıtlar Şekil 5.5'te yer almaktadır. (S23) Alacak temini konusunda sorun yaşama durumu bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de kısmen, çoğunlukla ve çok fazla alacak temini sorunu yaşandığı görülmektedir.



Şekil 5.5: Alacak Temini Konusunda Sorun Yaşama Durumu

Finansal birçok problem yaşayan katılımcı işletmeler alternatif dış finansman kaynağı olarak ticari banka kredisi kullanmaktadır. Fakat faiz oranlarının yüksek olması, bankaların kredi vermek için istedikleri teminat ve bilanço/gelir tablosunun yetersizliği nedeniyle kredi kullanmakta sorun yaşadıklarını ifade etmişlerdir. (S24) Her iki Bölgede kredi bulma konusunda yaşanan sorunlar bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Katılımcıların %17'si kredi kaynakları konusunda bilgisinin yeterli olmadığını, %14'ü yeterli bilgiye sahip olmasına karşın faizli kredi

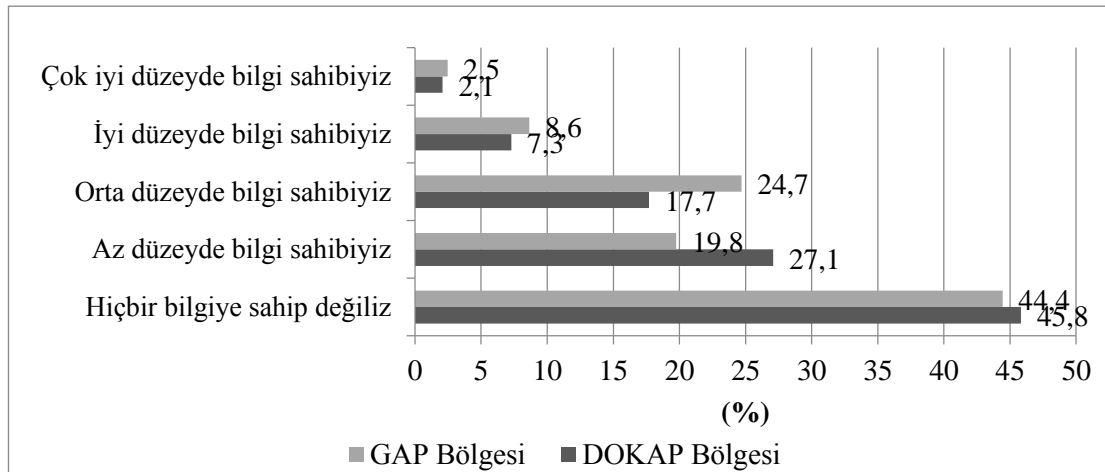
tercih etmediğini söylemişlerdir. Sadece %2'si kredi bulma konusunda sorun yaşamamakta, %2'si de krediye ihtiyaç duymamaktadır.

Tablo 5.19: Kredi Bulma Konusunda Yaşanan Sorunlar

	f	%*
Faiz oranlarının yüksekliği	103	58,2
Teminat eksikliği	73	41,2
Bilanço ve gelir tablosunun yetersizliği	42	23,7
Kredi kaynakları konusunda bilgi yetersizliği	30	16,9
Faizli kredi tercih etmiyorum	24	13,6
Kredi ihtiyacımız yok	4	2,3
Sorun yaşamıyorum	4	2,3

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

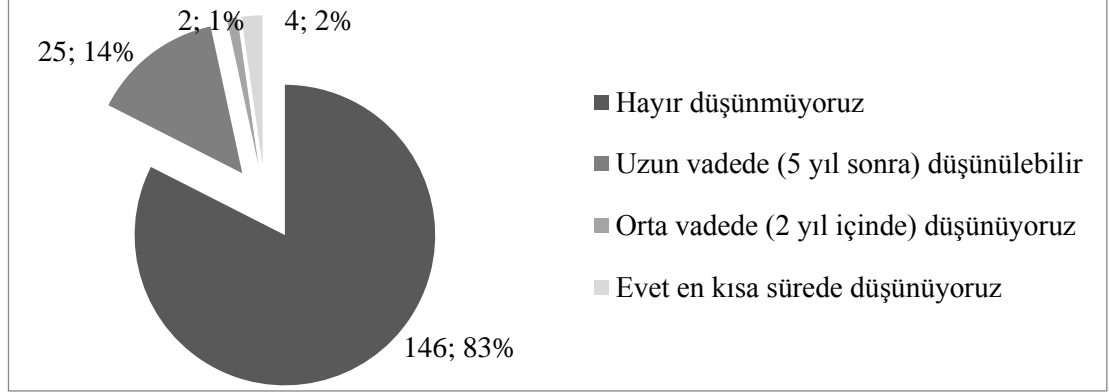
Daha çok öz sermayeleri ile iş yapan KOBİ'ler yeterli olmayan öz sermayeleri nedeniyle alternatif olarak dış finansman kaynağı aramak zorunda kalmaktadır. İşletmelerin bu ihtiyaçlarına yönelik olarak Kredi Garanti Fonu (KGF) oluşturulmuştur. Fakat katılımcıların %45,2'si KGF hakkında hiçbir bilgiye sahip değildir. %23,7'si az düzeyde bilgi sahibi, %20,9'u orta düzeyde bilgi sahibidir. İyi ve çok iyi düzeyde bilgi sahibi katılımcıların toplam oranı ise sadece %10,1'dir. Ayrıca KGF hakkında yeterli bilgiye sahip olunmadığı gibi katılımcıların %80,1'i de KGF'den herhangi bir şekilde yararlanmamıştır. (S25) Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$).



Şekil 5.6: Kredi Garanti Fonu Hakkında Bilgi Düzeyi

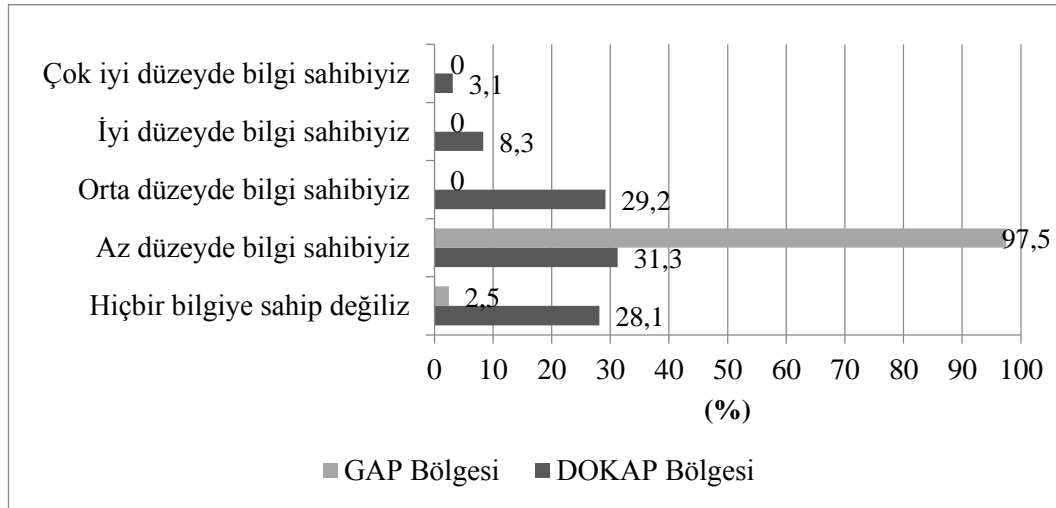
Katılımcıların borsaya açılma yaklaşımı Şekil 5.7'de verilmektedir. (S26) Borsaya açılma yaklaşımı bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de borsaya açılmayı düşünmeyen katılımcı oranı daha yüksektir. Toplam

katılımcıların %82,5'i borsaya açılmayı kısa veya uzun vadede düşünmemektedir. Katılımcıların %14,1'i uzun vadede, %1,1'i orta vadede ve sadece %2,3'ü en kısa süre içinde borsaya açılmayı düşünmektedir.



Şekil 5.7: Borsaya Açılma Yaklaşımı

Katılımcılara risk sermayesi konusunda ne derece bilgi sahibi oldukları sorulmuştur. (S27) Risk sermayesi hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel farklılık vardır ($p < 0,05$). DOKAP Bölgesindeki katılımcılar risk sermayesi konusunda az ve orta düzeyde bilgi sahibi iken GAP Bölgesindeki katılımcıların %97,5'i az düzeyde bilgi sahibidir, %2,5'i ise hiçbir bilgiye sahip değildir.



Şekil 5.8: Risk Sermayesi Hakkında Bilgi Düzeyi

Katılımcıların %62,1'i karını öz sermaye artırımını olarak değerlendirmektedir. %4,5'i ise kar etmediğini ifade etmiştir. (S28) Karını yeni yatırımlara girerek değerlendirme bakımından bölgesel farklılık söz konusudur ($r=9,951$; $p < 0,05$). DOKAP Bölgesi karını yeni yatırım yapmak için daha fazla kullanmaktadır.

Tablo 5.20: İşletme Karını Değerlendirme Yolları

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Sermayeye ekleme (öz sermaye artırımı)	58	60,4	52	64,2
Yeni yatırımlara girme	56	58,3	28	34,6
Gayrimenkul alımı	10	10,4	11	13,6
Kar payı dağıtma	6	6,3	10	12,3

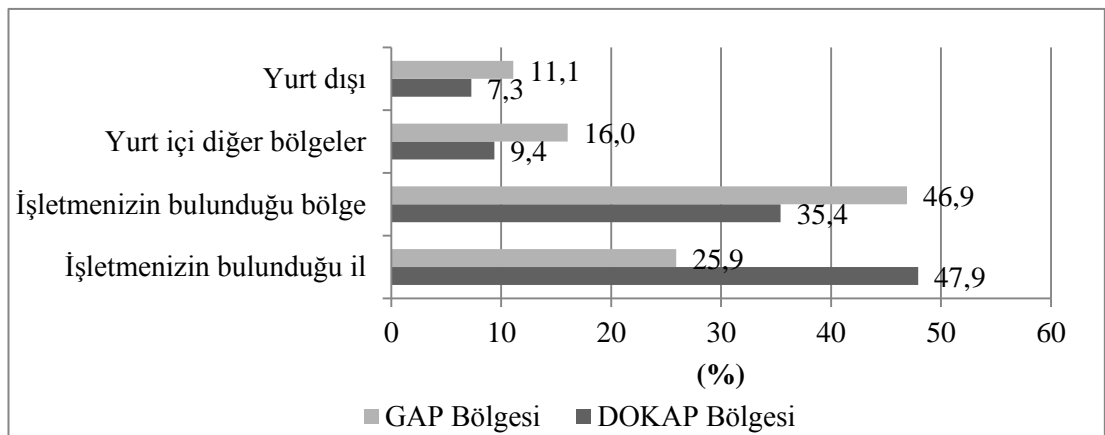
* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** p<0,05.

Büyüme ve finans konusunda son olarak katılımcılara yatırım teşvik belgesine (SSK işçi ve işveren hissesi, gelir vergisi stopajı, KDV muafiyeti, gümrük vergisi indirimi, kurumlar vergisi indirimi, faiz indirimi, arazi tahsisi ve enerji indirimi gibi) sahip olup olmadıkları sorulmuştur. (S29) Bu konuda SSK işveren ve KDV muafiyeti bakımından bölgesel farklılık vardır (p<0,05). GAP Bölgesi SSK işveren ve KDV muafiyetinden daha fazla yararlanmaktadır. Ayrıca katılımcıların %90'ının yatırım teşvik belgesine sahip olmadığı görülmüştür.

5.5.2.4. Satış ve pazarlama

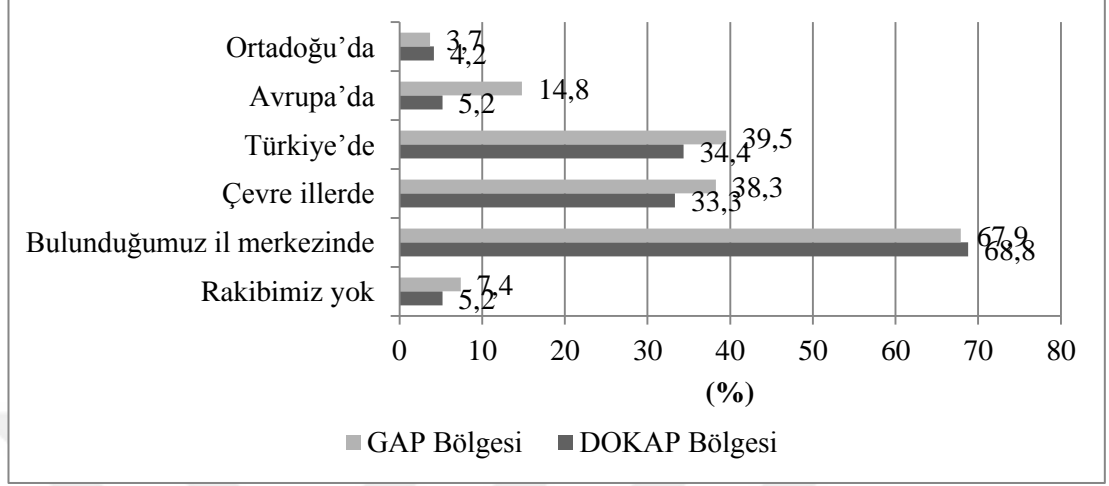
Satış ve pazarlama ile ilgili işletmelerin satışlarında hedef pazar önceliği, rakipleri, yurt içi satış kanalları, tanıtım ve pazarlama araçları, katıldığı fuar sayısı, satış ve pazarlama sorunları konusu bu bölümde ele alınmaktadır.

Katılımcılara satışlarında hangi pazarlara öncelik verildiği sorulmuştur. (S30) Verilen yanıtlara göre hedef pazar öncelikleri bakımından katılımcılar arasında bölgesel farklılık vardır (p<0,05). DOKAP Bölgesindeki katılımcılar işletmenin bulunduğu ili, GAP Bölgesindeki katılımcılar işletmenin bulunduğu bölgeyi hedef pazar olarak belirtmişlerdir. Her iki Bölgede de yurt içi diğer illere ve yurt dışına satış hedefi oldukça düşüktür.



Şekil 5.9: Satışlarda Hedef Pazar Önceliği

(S31) Rakipler bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgedeki katılımcıların rakipleri bulunduğu il merkezinde, daha sonra Türkiye’de ve çevre illerde.



Şekil 5.10: Rakipler

(S32) Yurt içi öncelikli satış kanalları bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgedeki katılımcılar doğrudan satış kanallarını kullanmaktadır. Bunun yanında bayi/temsilci, ihale usulü ve e-ticaret kanalları da en çok kullanılan yurt içi satış kanalları arasında yer almaktadır.

Tablo 5.21: Yurt İçi Öncelikli Satış Kanalları

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Doğrudan satış	70	72,9	70	86,4
Bayi/Temsilci	22	22,9	19	23,5
İhale usulü	18	18,8	17	21,0
E-ticaret	17	17,7	7	8,6
Katalog satış	5	5,2	5	6,2
Distribütörlük	3	3,1	2	2,5
Tele marketing	2	2,1	1	1,2

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

Katılımcılara tanıtım ve pazarlamaya yönelik hangi araçları kullandıkları sorulmuştur. (S33) Verilen yanıtlara göre bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgedeki katılımcılar web sitesini ağırlıklı olarak tanıtım ve pazarlama için kullanmaktadır. Bunun yanında broşür/katalog, online tanıtım, promosyon ürünleri ve reklam panosu kullanılan tanıtım ve pazarlama araçları olarak öne çıkmaktadır.

Bunun yanında DOKAP Bölgesinde 2 işletme, GAP Bölgesinde 4 işletme herhangi bir tanıtım ve pazarlama faaliyeti gerçekleştirmediğini belirtmiştir.

Tablo 5.22: Tanıtım ve Pazarlamaya Yönelik Öncelikli Araçlar

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Web sitesi	46	47,9	36	44,4
Broşür/Katalog	41	42,7	30	37,0
Online tanıtım	32	33,3	31	38,3
Promosyon ürünleri	22	22,9	20	24,7
Reklam panosu	21	21,9	15	18,5
Stand/Fuar	12	12,5	7	8,6
Sektörel yayın	8	8,3	10	12,3
Konferans, seminer vb.	5	5,2	6	7,4
Müşteri tavsiyesi/memnuniyeti	4	4,2	1	1,2
Sektörel heyetler (yurt içi, yurt dışı kümelenme şeklinde devlet veya dernek desteği)	3	3,1	0	0,0
Herhangi bir şey yapmıyoruz	2	2,1	4	4,9

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

Katılımcılara son üç yıl içerisinde katıldıkları toplam fuar sayısı sorulmuştur. (S34) Bu konuda bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Bir önceki soruda katılımcıların %10,7'si fuarları öncelikli tanıtım ve pazarlama aracı olarak belirtmiştir. Buna paralel olarak verilen yanıtlara göre işletmelerin çoğu (DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %56,3'ü, GAP Bölgesindeki katılımcıların %54,3'ü) fuarlara katılım göstermemektedir. Son üç yıl içerisinde toplam 2-5 fuara katılım %23,7 iken sadece 1 fuara katılım gösteren işletme oranı %13,6'dır.

Tablo 5.23: Fuar Sayısı

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Yok	54	56,3	44	54,3
1	10	10,4	14	17,3
2-5	24	25,0	18	22,2
6-10	6	6,3	1	1,2
10'dan fazla	2	2,1	4	4,9

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

Son olarak katılımcılara satış ve pazarlama konusunda yaşadıkları sorunlar sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre DOKAP Bölgesinde sektördeki yoğun rekabet, GAP Bölgesinde karlı satış fiyatlarına ulaşamamak bu konuda yaşanan öncelikli sorundur. (S35) Bölgeler arası yaşanan sorunlar karşılaştırıldığında tanıtım eksikliği

bakımından iki bölge arasında anlamlı fark vardır ($p<0,05$). DOKAP Bölgesindeki katılımcıların yaşadığı tanıtım eksikliği GAP Bölgesine göre daha fazladır. DOKAP Bölgesindeki katılımcıların yarısı tanıtım eksikliği sorunu yaşamaktadır. Daha sonra karlı satış fiyatlarına ulaşamamak ve pazarlama faaliyetleri için yeterli kaynak ayıramamak satış ve pazarlama konusunda yaşanan öncelikli sorunlar arasındadır.

Tablo 5.24: Satış ve Pazarlama Konusunda Yaşanan Sorunlar

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Sektördeki yoğun rekabet	50	52,1	35	43,2
Tanıtım eksikliği**	48	50,0	7	8,6
Karlı satış fiyatlarına ulaşamamak	45	46,9	40	49,4
Pazarlama faaliyetleri için yeterli kaynak ayıramamak	37	38,5	21	25,9
Marka eksikliği	18	18,8	11	13,6
Yerel bölge dışından sipariş alamamak	21	21,9	19	23,5
Yurt dışı pazarlarını yeterince tanımamak	10	10,4	9	11,1
Dağıtım kanalları için yeterli stok üretmemek	9	9,4	6	7,4
Ürün kalitesi konusunda yaşanan sorunlar	8	8,3	4	4,9
Komisyoncularla ilişkilerde yaşanan sorunlar	6	6,3	5	6,2

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p<0,05$.

5.5.2.5. İhracat

Katılımcıların düzenli olarak ihracat yapma durumu, ihracat yapmamasının nedeni, yoğun olarak ihracat yaptığı ülkeler, yurt dışı satış kanalları ve ihracatın toplam satışlar içindeki oranı hakkında bilgiler bu bölümde yer almaktadır.

DOKAP Bölgesinde 8 (%8,3) katılımcı, GAP Bölgesinde 1 (%1,2) katılımcı düzenli olarak ihracat yapmaktadır. İhracat yapan katılımcı oranı oldukça düşüktür. Bu durumda toplam katılımcıların %94,9'u ihracat yapmamaktadır. Katılımcıların ihracat yapmamalarının nedenleri Tablo 5.25'te paylaşılmaktadır. Verilen yanıtlara göre her iki Bölgede de maddi imkânsızlıklar ve yurt dışına açılmak için gerekli bağlantıların olmaması katılımcıların ihracat yapmasını engellemektedir. Daha sonra DOKAP Bölgesi için ihracat konusunda bir departmanın ya da tecrübeli personelin olmaması, GAP Bölgesi için yurt dışı pazarların yeterince tanınmaması öncelikli engeller arasında belirtilmiştir. (S36) İhracat yapılmamasının nedenleri karşılaştırıldığında bölgeler arası anlamlı farklar bulunmuştur ($p<0,05$). Yurt dışına açılmak için gerekli bağlantıların olmaması ($r=5,289$) ve coğrafi konum ($r=5,750$) GAP Bölgesinde DOKAP Bölgesine göre daha fazla ifade edilen nedenlerdir.

Tablo 5.25: İhracat Yapılmamasının Nedeni

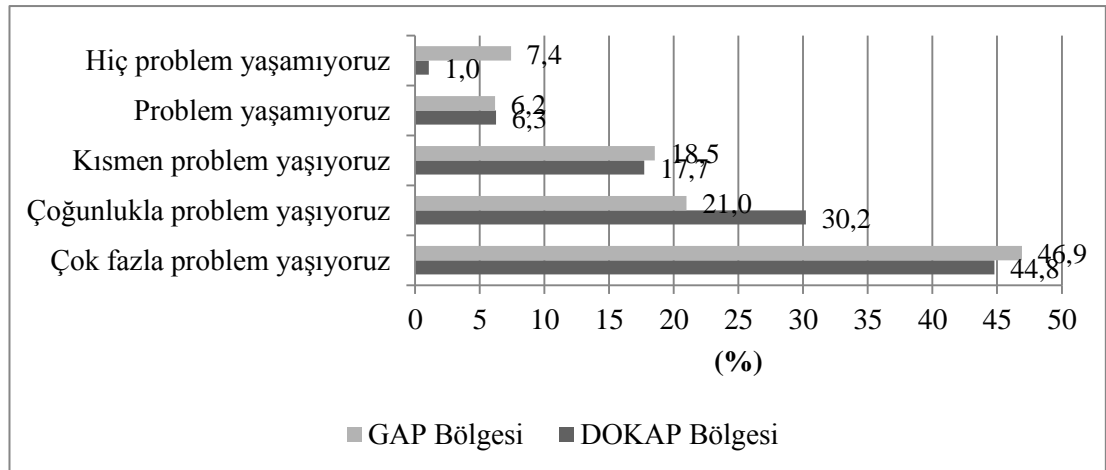
	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Maddi imkânsızlıklar	40	45,5	33	44,6
Yurt dışına açılmak için gerekli bağlantıların olmaması**	24	27,3	33	44,6
İhracat konusunda bir departmanın ya da tecrübeli personelin olmaması	22	25,0	17	23,0
Yurt dışı pazarların yeterince tanınmaması	18	20,5	25	33,8
Lisan ve kültürel faktörler	14	15,9	8	10,8
İhracat konusunda destek ve teşviklerin yetersizliği	14	15,9	13	17,6
Bürokrasi ve doküman işlemlerinin fazlalığı	12	13,6	16	21,6
Yurt içi satışlarının hedeflenen düzeyde olması	11	12,5	9	12,2
Yurt dışından ürünlere talep olmaması	9	10,2	3	4,1
Talep edilen kalite, miktar veya fiyatta ürün sunamama	9	10,2	6	8,1
Coğrafi konum**	5	5,7	13	17,6
Yurt dışı rekabetin yoğun olması	3	3,4	2	2,7

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. Ayrıca ihracat yapmayan işletme sayısı üzerinden hesaplanmıştır. ** p<0,05.

Son olarak katılımcılar tarafından ihracat, doğrudan ihracat kanalıyla Avrupa ülkelerine yapılmaktadır. Son yıl itibariyle toplam satışlar içinde ihracatın oranı %10'un altındadır.

5.5.2.6. İnsan kaynakları

İnsan kaynakları başlığı altında nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem düzeyi, personel bulmakta zorlanılan alanlar, insan kaynakları konusunda sektörde yaşanan en önemli sorun, son 1 yıl içerisinde alınan eğitim ve/veya danışmanlık hizmetleri, son 3 yıl içinde çalışanların katıldığı konferans, seminer ve çalıştay sayısı hakkında bilgiler yer almaktadır.



Şekil 5.11: Nitelikli Personel Bulma Konusunda Yaşanan Problem Düzeyi

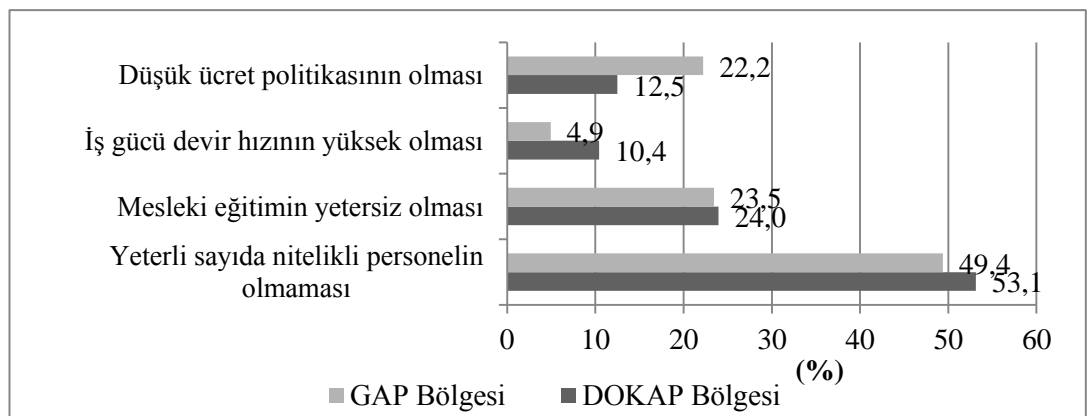
(S37) Nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem düzeyi bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Katılımcılar bölgelerinde nitelikli personel bulma konusunda çok fazla problem yaşamaktadır. Fakat yaşanan problemler bakımından bölgesel farklılık vardır ($p<0,05$). Bu problemler DOKAP Bölgesi için daha çok nitelikli işçi alanında, GAP Bölgesi için daha çok niteliksiz işçi alanında görülmektedir. (S38) Bu noktada yapılan bölgeler arası karşılaştırma neticesinde üst düzey yönetici alanında yaşanan sorunlarda anlamlı fark bulunmuştur. GAP Bölgesindeki katılımcılar üst düzey yönetici bulma konusunda daha fazla sorun yaşadığını belirtmiştir.

Tablo 5.26: Personel Bulmakta Zorlanılan Alanlar

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Nitelikli işçi	66	68,8	55	67,9
Niteliksiz işçi	64	66,7	56	69,1
Ustabaşı	24	25,0	29	35,8
Tekniker	23	24,0	21	25,9
Ofis çalışanı	15	15,6	11	13,6
İdari personel	13	13,5	12	14,8
Mühendis	12	12,5	18	22,2
Üst düzey yönetici**	7	7,3	15	18,5

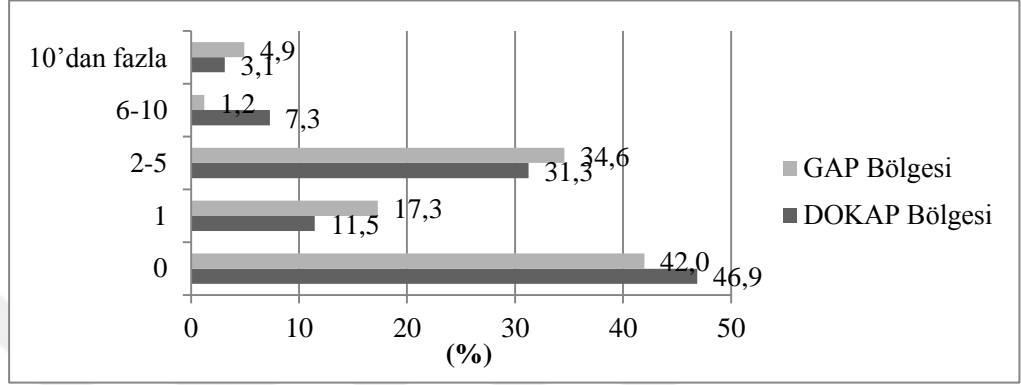
* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** $p<0,05$.

İnsan kaynakları alanında katılımcıların faaliyet gösterdiği sektörde yaşadıkları en önemli sorunun ne olduğu sorulmuştur. (S39) Verilen yanıtlara göre insan kaynakları konusunda sektörde yaşanan en önemli sorun bakımından bölgesel farklılık yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgede de sektörde yeterli sayıda nitelikli personelin olmaması, daha sonra sektöre yönelik mesleki eğitimin yetersiz olması öne çıkan problemlerdir.



Şekil 5.12: İnsan Kaynakları Konusunda Sektörde Yaşanan En Önemli Sorun

(S40) Katılımcıların son üç yıl içinde katıldığı konferans, seminer ve çalıştay sayısı bakımından bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgedeki katılımcılar son bir yıl içerisinde herhangi bir eğitim ve/veya danışmanlık hizmeti almamıştır (DOKAP %70, GAP %75,3). Çalışanları da son üç yıl içinde konferans, seminer ve çalıştay gibi faaliyetlerde yer almamıştır. Son üç yıl içinde sadece 1 faaliyette bulunan işletme oranı DOKAP Bölgesinde %11,5 iken GAP Bölgesinde %17,3'tür.

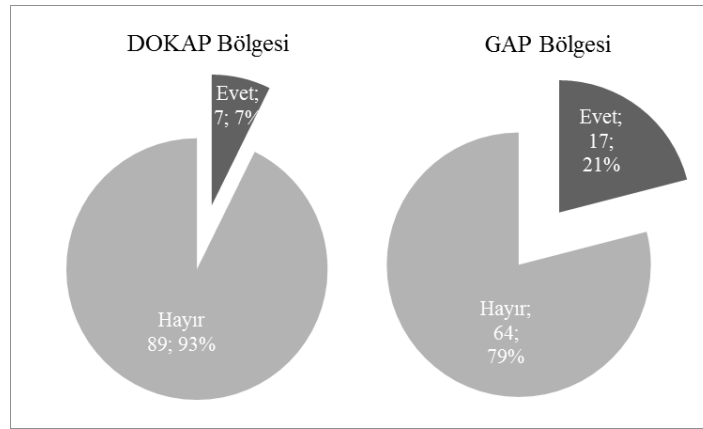


Şekil 5.13: Çalışanların Katıldığı Konferans, Seminer ve Çalıştay Sayısı

5.5.2.7. Ar-Ge ve inovasyon

Ar-Ge ve inovasyon başlığı altında ayrı bir Ar-Ge departmanı, son 3 yıl içinde gerçekleşen Ar-Ge çalışmaları, Ar-Ge bütçesi ve bugüne kadar yürütülen projeler ele alınmaktadır.

Katılımcılara işletmelerinde ayrı bir Ar-Ge departmanının olup olmadığı sorulmuştur. Buna göre DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %93'ünde, GAP Bölgesindeki katılımcıların %79'unda ayrı bir Ar-Ge departmanı bulunmamaktadır.



Şekil 5.14: Ayrı Bir Ar-Ge Departmanı

Ayrı bir Ar-Ge departmanı olmasa da Ar-Ge çalışmaları yapan bir kısım işletme bulunmaktadır. Yapılan Ar-Ge çalışmaları içinde DOKAP Bölgesinde ürün ve süreç iyileştirme, GAP Bölgesinde yeni ürün geliştirme öne çıkmaktadır.

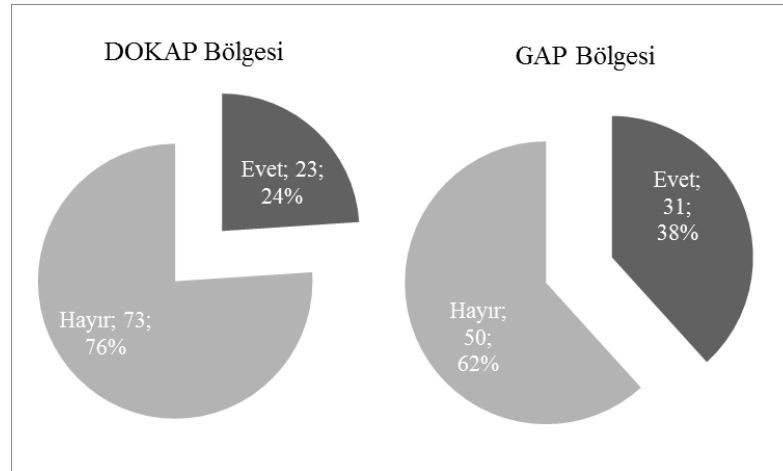
Ayrı bir Ar-Ge departmanı olmadığı gibi Ar-Ge çalışmaları da bulunmayan işletme oranı dikkate değer oranda fazladır. DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %63,5'i, GAP Bölgesindeki katılımcıların %56,8'i herhangi bir Ar-Ge çalışması yapmadığını belirtmiştir. (S41) Bu bakımdan bölgesel fark yoktur ($p>0,05$).

Tablo 5.27: Son Üç Yıl İçinde Gerçekleşen Ar-Ge Çalışmaları

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Herhangi bir Ar-Ge çalışması yoktur	61	63,5	46	56,8
Ürün ve süreç iyileştirme	25	26,0	21	25,9
Yeni ürün geliştirme	20	20,8	22	27,2
Teknoloji geliştirme	13	13,5	8	9,9
Ölçme-analiz-kalibrasyon	2	2,1	8	9,9

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır.

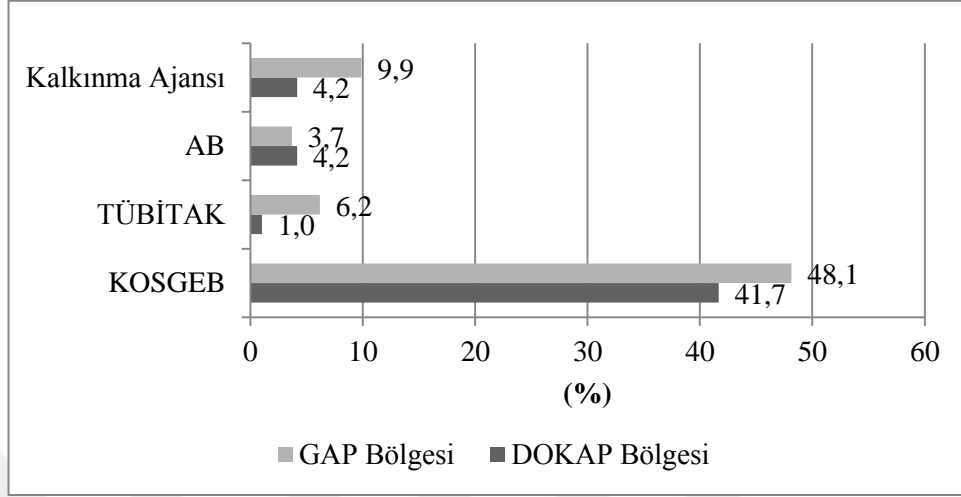
Katılımcılara işletme olarak Ar-Ge faaliyetlerine bütçe ayırıp ayırmadıkları sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %24'ü, GAP Bölgesindeki katılımcıların %38'i Ar-Ge faaliyetlerine bütçe ayırmaktadır. (S42) Bu bakımdan bölgesel fark yoktur ($p>0,05$).



Şekil 5.15: Ar-Ge Faaliyetlerine Bütçe Ayırma

Katılımcılara işletme olarak bugüne kadar yürüttükleri projeler sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %41,7'si, GAP Bölgesindeki katılımcıların %48,1'i KOSGEB projesi gerçekleştirmiştir. Bunun yanında Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK ve AB projeleri de bugüne kadar yürüttükleri

projeler arasında yer almaktadır. (S43) Bu bakımdan bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %53,1'i, GAP Bölgesindeki katılımcıların %45,7'si bugüne kadar herhangi bir proje gerçekleştirmediğini belirtmiştir.



Şekil 5.16: Bugüne Dek Yürütülen Projeler

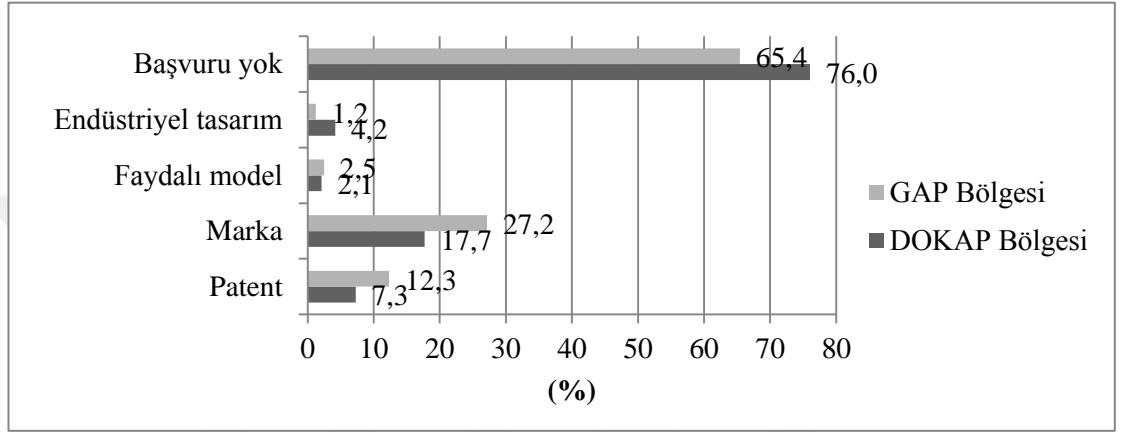
5.5.2.8. Sınai Mülkiyet

Sınai mülkiyet başlığı altında katılımcılar tarafından son üç yıl içinde patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım konularında gerçekleştirilen başvuru ve tescil sayıları yer almaktadır.

Patent, sınırlı bir yer ve süre için üçüncü kişiler tarafından buluşun izinsiz olarak üretilmesini, kullanılmasını veya satılmasını engelleme yoluyla sahibine tanınan tekel hakkıdır. Bu hakkın kullanabileceğini gösteren belge ise patent olarak ifade edilmektedir. Patent koruması en fazla 20 yıl sürmektedir. *Marka*, bir teşebbüs tarafından sunulan mal ya da hizmetlerin diğer teşebbüslerinkinden ayırt edilebilmesini sağlayan işaretlerdir. Malları veya hizmetleri ayırmak için kullanılan ayırt edici kelimeler, harfler, rakamlar, çizimler, resimler, şekiller, renkler, logolar veya bunların kombinasyonları marka olarak tescil edilebilmektedir. Marka koruması genellikle 10 yıldır. Süre bitiminde marka koruması sınırsız şekilde yenilenebilir. *Faydalı model*, dünya çapında yeni olan ve sanayiye uygulanabilen buluşların sahiplerine koruma sağlayan bir haktır. Patent ile karşılaştırıldığında hem daha kısa zamanda hem de daha az masrafla alınabilmektedir. Günümüzde özellikle KOBİ'lerin faydalanmaktadır. Faydalı model koruması en fazla 10 yıldır. *Endüstriyel tasarım*, bilgisayar programları hariç olmak üzere endüstriyel yolla veya elle üretilen

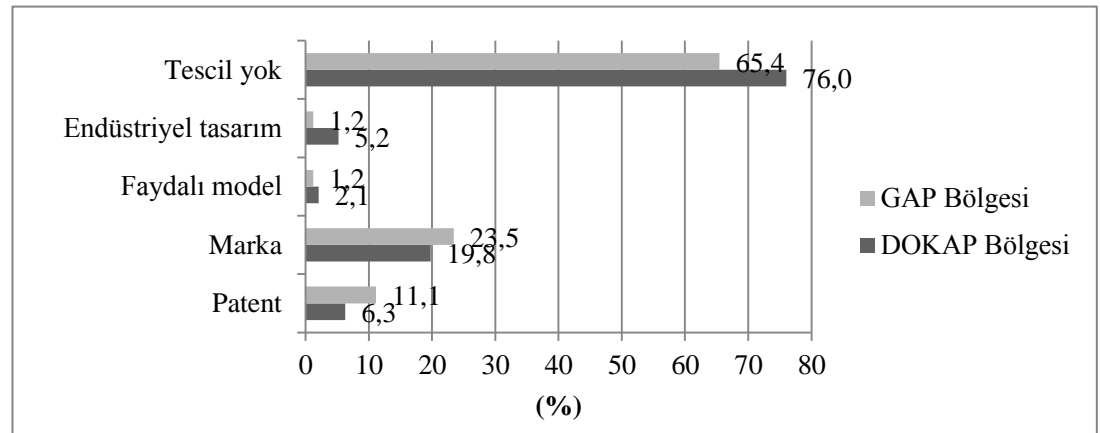
herhangi bir nesnenin dekoratif veya estetik özelliğidir. Tasarım tescili 5 yıl, yenilemelerle birlikte en fazla 25 yıla kadar koruma sağlar (GAP GYAP, 2019).

Katılımcılara son üç yıl içinde yaptıkları patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım başvuruları sorulmuştur. (S44) Verilen yanıtlara göre bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %76,0'sı, GAP Bölgesindeki katılımcıların %65,4'ü başvuru yapmamıştır. Başvuru yapan işletmeler daha çok marka, daha sonra patent başvurusuna sahiptir.



Şekil 5.17: Sınai Mülkiyet Hakları Başvurusu

Katılımcılara son üç yıl içinde tescil aldıkları patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım sayıları sorulmuştur. (S45) Verilen yanıtlara göre bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %76,0'sı, GAP Bölgesindeki katılımcıların %65,4'ü herhangi bir tescile sahip değildir. Tescil alan işletmeler daha çok marka, daha sonra patent tesciline sahiptir.

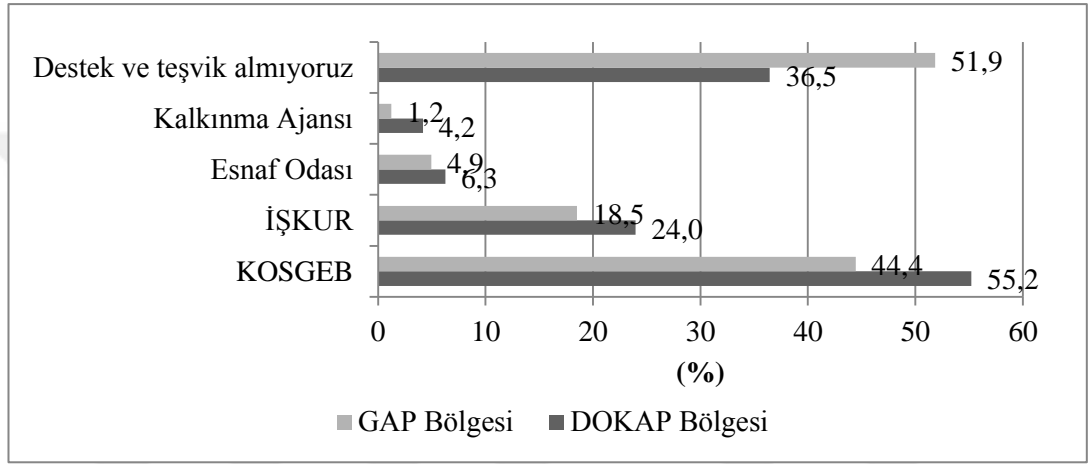


Şekil 5.18: Sınai Mülkiyet Hakları Tescili

5.5.2.9. Destek ve teşvikler

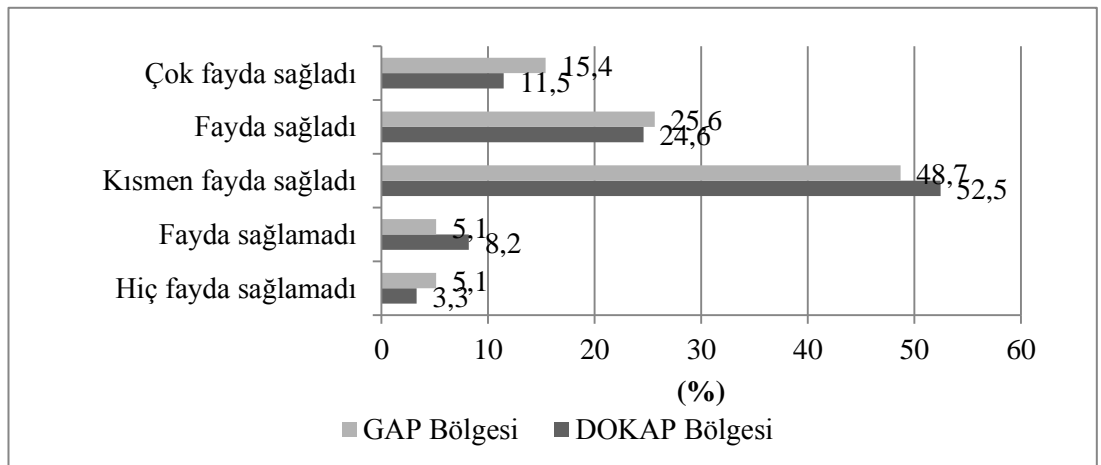
Destek ve teşvikler başlığı altında katılımcıların hangi kurumlardan destek ve teşvik aldıkları, destek ve teşviklerden sağladıkları faydanın düzeyi, destek ve teşviklere ulaşma konusunda yaşadıkları sorunların düzeyi ele alınmaktadır.

DOKAP Bölgesindeki katılımcıların %37'si, GAP Bölgesindeki katılımcıların %52'si herhangi bir kurumdan destek ve teşvik almamıştır. Destek ve teşvik alan işletmeler ise daha çok KOSGEB ve İŞKUR'dan faydalanmıştır. (S46) Bu bakımdan bölgesel fark yoktur ($p>0,05$).



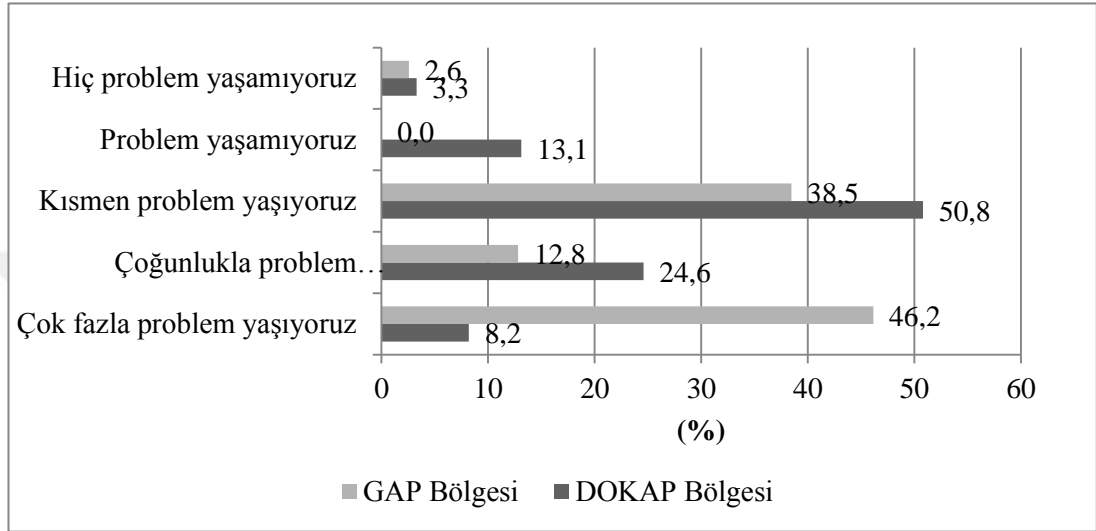
Şekil 5.19: Destek ve Teşvik Alınan Kurumlar

Destek ve teşvik alan katılımcılara kullandıkları destek ve teşviklerden ne düzeyde fayda sağladıkları sorulmuştur. (S47) Verilen yanıtlara göre bölgesel fark yoktur ($p>0,05$). Her iki Bölgedeki katılımcılar destek ve teşviklerden fayda sağladıklarını belirtmiştir.



Şekil 5.20: Destek ve Teşviklerden Sağlanan Faydanın Düzeyi

Katılımcılara destek ve teşviklere ulaşma konusunda yaşadıkları sorunların düzeyi sorulmuştur. Verilen yanıtlara göre kısmen problem yaşayanların dışında çoğunlukla ve çok fazla problem yaşayanların oranının yüksek olduğu görülmektedir. (S48) Bölgeler arası karşılaştırma yapıldığında anlamlı fark bulunmuştur ($p<0,05$). Destek ve teşviklere ulaşma konusunda GAP Bölgesindeki katılımcılar çok daha fazla problem yaşadıklarını belirtmiştir.



Şekil 5.21: Destek ve Teşviklere Ulaşma Sorunu Yaşama Düzeyi

5.5.2.10. Hedef ve beklentiler

Bu bölümde katılımcıların önümüzdeki 5 yıl içerisinde işletmeleri için belirlediği öncelikli ilk üç hedefi ve yine önümüzdeki 5 yıl içerisinde işletmelerinin genel durumunun ne şekilde değişeceği hakkındaki düşünceleri değerlendirilmiştir.

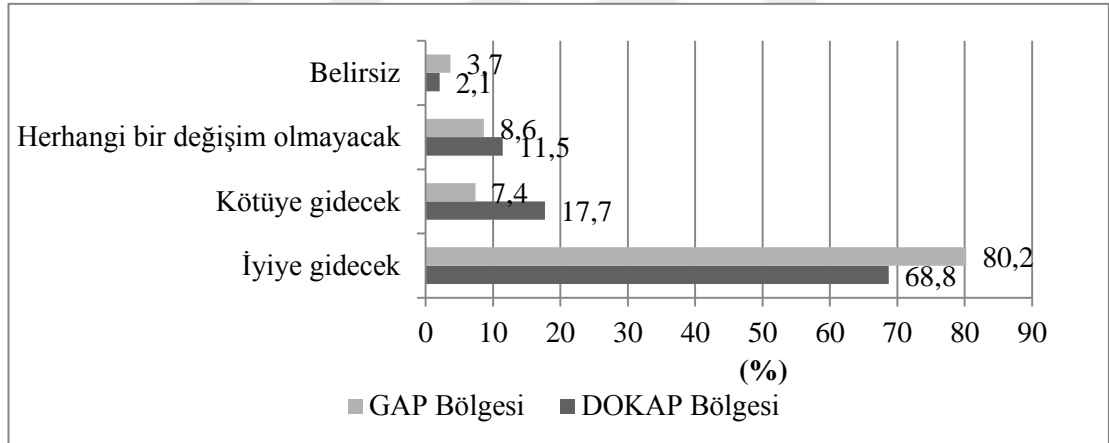
Her iki Bölgede de katılımcıların öne çıkan hedefleri; pazar payını büyütme, kapasite geliştirme, kurumsallaşma ve markalaşma alanındadır. (S49) Yeni yatırım yapma, modernizasyon ve ihracat hedefine sahip işletmeler bakımından bölgesel farklılık söz konusudur ($p<0,05$). GAP Bölgesindeki katılımcıların yeni yatırım yapma ve ihracat hedefi, DOKAP Bölgesindeki katılımcıların modernizasyon hedefi daha yüksektir.

Tablo 5.28: Önümüzdeki 5 Yıl İçerisinde Öncelikli Hedefler

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	f	%*	f	%*
Kapasite geliştirme	40	41,7	28	34,6
Pazar payını büyütme	36	37,5	33	40,7
Kurumsallaşma	34	35,4	32	39,5
Markalaşma	27	28,1	31	38,3
Yeni Yatırım**	26	27,1	38	46,9
Modernizasyon**	22	22,9	4	4,9
Ürün çeşitliliği	19	19,8	13	16,0
Yeni bir sektöre yatırım	18	18,8	17	21,0
İhracata başlama/geliştirme**	15	15,6	26	32,1

* Birden fazla seçenek işaretlenebildiğinden toplam %100'ü aşmaktadır. ** p<0,05.

Katılımcılar finansal sorunlar yaşadıklarını ve yetersiz sermayeye sahip olduklarını belirttiler de önümüzdeki 5 yıl içerisinde işletme genel durumunun iyiye gideceğini düşünmektedir. Kötüye gideceğini düşünen toplam katılımcı oranı %13, herhangi bir değişim olmayacağını düşünen toplam katılımcı oranı %10,2 ve belirsiz olduğunu ifade eden toplam katılımcı oranı %2,8'idir.



Şekil 5.22: İşletmenin Genel Durumunda Beklenen Değişiklikler

(S59) Önümüzdeki 5 yıl içerisinde işletme genel durumunda beklenen değişiklikler bakımından bölgesel fark yoktur (p>0,05).

5.5.3. İş Kurma Eğilimi ve İş Yapma Kültürü

İş kurma eğilimi için hazırlanan “girişimcilik potansiyeli” faktörü ve iş yapma kültürü için hazırlanan “ortaklık eğilimi” faktörü katılımcıların kişilik özellikleri ile bu bölümde analiz edilmektedir.

“Girişimcilik potansiyeli” faktörüne yapılan faktör analizi sonrasında girişimcilik eğilimi faktöründen 2, kontrol faktöründen 4 ve başarıya ihtiyacı

faktöründen 2 ifade; “ortaklık eğilimi” faktörüne yapılan faktör analizi sonrasında ortaklık güdüsü faktöründen 2, yenilik ve risk alabilme faktöründen 1 ifade; kişilik özellikleri faktöründen 23 ifade yeterli faktör yüküne sahip olmadığından çıkarılmıştır. Üç faktörde toplam 55 ifade analiz kapsamında değerlendirilmiştir.

Girişimcilik potansiyeli, ortaklık eğilimi ve kişilik özelliklerine ilişkin faktör analizinin KMO Barlett değeri $>0,50$ olduğundan ölçeğin analiz için uygun olduğu kabul edilmektedir.

Tablo 5.29: Faktörlerin KMO Barlett Değeri

	KMO Barlett Değeri	df	Sig.
Girişimcilik Potansiyeli	0,907	105	0,000
Ortaklık Eğilimi	0,875	78	0,000
Kişilik Özellikleri	0,870	351	0,000

Ölçeğin güvenilirliğini ölçmede yaygın olarak kullanılan Cronbach Alpha Değeri’ne göre ($>0,60$) tüm alt faktörler güvenilir ve yüksek güvenilir olarak kabul edilmektedir (bk. Tablo 5.31, Tablo 5.32, Tablo 5.33). Ölçek ve alt ölçeklerin normal dağılım değerleri incelendiğinde ise skewness ve kurtosis değerleri -2 ve $+2$ aralığında olduğundan verilerin normal dağıldığı söylenebilir. Dolayısıyla çalışmada parametrik analizlerin kullanılması uygun görülmektedir.

Tablo 5.30: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Normal Dağılım Değerleri

	Skewness	Kurtosis		Skewness	Kurtosis
Girişimcilik potansiyeli	-0,647	0,836	Kişilik özellikleri	-0,631	0,039
Girişimcilik eğilimi	-0,246	0,983	Dışa dönüklük	-0,593	-0,107
Kontrol	-0,485	-0,244	Uyumluluk	-0,182	0,207
Başarma ihtiyacı	-0,338	-0,389	Sorumluluk	-0,039	0,947
Ortaklık yapma	-0,958	0,298	Duygusal denge	-0,405	-0,228
Ortaklık güdüsü	-0,802	0,739	Gelişime Açıklık	-0,975	0,310
Yenilik ve risk alabilme	-0,514	0,061			
Kuralcılık	-0,335	-0,186			

Tablo 5.31: Kişilik Özellikleri Faktör Analizi Sonuçları

Faktör 1.1: Dışadönüklük			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,832</i>	<i>Ortalama: 3,628</i>	<i>Eigenvalue:6,392</i>	Madde Yüğü
12.1.3.İnsanların arasında kendimi rahat hissederim.			0,755
12.1.4.Konuşmayı genelde ben başlatırım.			0,739
12.1.5.Toplantılarda değişik insanlarla konuşabilirim.			0,807
12.1.6.İlgi odağı olmaktan rahatsızlık duymam.			0,772
Faktör 1.2: Uyumluluk			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,865</i>	<i>Ortalama: 3,926</i>	<i>Eigenvalue:7,518</i>	Madde Yüğü
12.1.11.Başkalarının duygularını anlayıp paylaşıyorum.			0,706
12.1.12.Yumuşak kalpliyim.			0,723
12.1.13.Başkalarına zaman ayırırım.			0,773
12.1.14.Başkalarının duygularını hissederim.			0,790
12.1.15.İnsanları rahatlatırım.			0,656
12.1.18.İnsanlarla ilgilenirim.			0,700
Faktör 1.3: Sorumluluk			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,903</i>	<i>Ortalama: 4,094</i>	<i>Eigenvalue: 5,195</i>	Madde Yüğü
12.1.23.Düzeni severim.			0,773
12.1.24.Bir plan takip ederim.			0,867
12.1.25.İşimde titizimdir			0,796
Faktör 1.4: Duygusal denge			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,900</i>	<i>Ortalama: 3,464</i>	<i>Eigenvalue: 30,321</i>	Madde Yüğü
12.1.27.Kolayca kendimi baskı altında hissederim.			0,682
12.1.28.Çoğu zaman kendimi keyifsiz hissederim.			0,751
12.1.29.Kolayca huzursuz olurum.			0,843
12.1.30.Moralim çabuk bozular.			0,839
12.1.31.Ruh halim çok sık değişir.			0,787
12.1.32.Ruhsal dengem sık değişir.			0,790
12.1.33.Çabuk rahatsız olurum.			0,715
12.1.34. Her şeye endişelenirim.			0,727
Faktör 1.5: Gelişime Açıklık			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,912</i>	<i>Ortalama: 3,980</i>	<i>Eigenvalue: 18,170</i>	Madde Yüğü
12.1.36.Olayları zihnimde canlandırırım.			0,772
12.1.37.Mükemmel fikirlerim vardır.			0,861
12.1.38.Olayları anlamada hızlıyım			0,797
12.1.39.Zor kelimeler kullanırım.			0,689
12.1.40.Olaylar üzerinde düşünerek vakit geçiririm.			0,737
12.1.41.Fikirlerle doluyumdur.			0,785
Not: Beş faktörün varyansı açıklama yüzdelerinin toplamı = 67,596			

Tablo 5.32: Girişimcilik Potansiyeli Faktör Analizi Sonuçları

Faktör 2.1: Girişimcilik Eğilimi			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,928</i>	<i>Ortalama: 4,112</i>	<i>Eigenvalue:44,831</i>	Madde Yüğü
12.2.6.Pazar payımızı artırmayı planlıyorum.			0,869
12.2.4.İşimi büyütmek/kurumsallaşmak istiyorum.			0,861
12.2.1.Yeni pazarlara girmek istiyorum.			0,852
12.2.3.Yeni ürün/marka geliştirmek istiyorum.			0,845
12.2.2.Yeni yatırımlar yapacağım.			0,836
12.2.5.Farkındalık oluşturmak istiyorum.			0,824
12.2.7.Fırsatlardan yararlanmak istiyorum.			0,784
12.2.9.Uluslararası gelişmeleri takip ediyorum.			0,479
Faktör 2.2: Başarma İhtiyacı			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,665</i>	<i>Ortalama: 3,691</i>	<i>Eigenvalue:13,930</i>	Madde Yüğü
12.2.22.Başarısızlığa uğrama düşüncesi bende sıkıntı ve endişe yaratmaz.			0,819
12.2.20.Kendi şansımı kendim yaratırım.			0,695
12.2.21.Büyük sorunlarla karşılaştığımda tek başıma üstesinden geleceğime inanırım.			0,682
12.2.23.Başarısız olduğum bir konuda tekrar tekrar deneme yapmaktan korkmam.			0,643
Faktör 2.3: Kontrol			
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,753</i>	<i>Ortalama: 3,698</i>	<i>Eigenvalue: 7,033</i>	Madde Yüğü
12.2.16.Canım bir şey isterse bana ikram edilmesini beklemem, gider alırım.			0,852
12.2.17.Herkes bir iş için yapılamaz dese de ben yapmanın yollarını ararım.			0,727
12.2.14.Yeni şeyleri denemek ürkütücü olsa da denemekten vazgeçmem.			0,458
Not: Üç faktörün varyansı açıklama yüzdelerinin toplamı = 65,794			

Tablo 5.33: Ortaklık Eğilimi Faktör Analizi Sonuçları

Faktör 3.1: Yenilik ve Risk Alabilme	
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,896 Ortalama: 4,277 Eigenvalue: 47,806</i>	Madde Yüğü
12.3.10.Yapılacak bir şeyi ilk seferde doğru yapmak için iyi plan yapılmalı.	0,827
12.3.11.Kurumsal kültür, başarıyı ve yenilikçiliğı destekleyecek unsurlarla bezenmeli.	0,816
12.3.8.Başarılı girişimler ödüllendirilmeli.	0,782
12.3.7.Herhangi bir ortaklık ile ilgili bir karar için bu kararların yaratacağı olumlu ve olumsuz sonuçların tümü hesaba katılmalı.	0,709
Faktör 3.2: Ortaklık Güdüsü	
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,821 Ortalama: 3,917 Eigenvalue: 12,450</i>	Madde Yüğü
12.3.1.Ortaklık kararları yenilikleri destekleyici nitelikte olmalı.	0,835
12.3.2.Risk taşısa bile başarı ve etkinlik için ortaklık yapılmalı.	0,788
12.3.3.Risk almak ve yeni yatırımlara girişmek teşvik edilmeli.	0,746
12.3.4.Farklı şeyler yapmaktan ve yeni girişimleri denemekten kaçınılmamalı.	0,692
Faktör 3.3: Kuralcılık	
<i>Cronbach Alpha Değeri: 0,790 Ortalama: 3,872 Eigenvalue: 7,876</i>	Madde Yüğü
12.3.12.Kural ve prosedürler çok önemlidir. Bu nedenle bir işin yapılmasında ilk olarak göze alınan unsur bir kararın konulan bir kuralı çiğnememesidir.	0,845
12.3.13.İşletmenin faydasına olduğu düşünülse bile örgüt kuralları taraflar arasında ihlal edilmemelidir.	0,525
12.3.14.Taraflar görevlerini, üzerinde uzlaşmaya varılmış kurallar çerçevesinde yapmalıdır. Kontrolten uzak durulmalıdır.	0,485
12.3.15.Kurumsal yetki hiyerarşisi kesin olarak belirlenmiş olmalıdır. Burada hiyerarşik düzenin gözetilmesi önemlidir.	0,423
12.3.16.Tarafların öğrenmeleri gereken en önemli fazilet otorite, itaat ve saygıdır.	0,370
Not: Üç faktörün varyansı açıklama yüzdelerinin toplamı = 68,132	

Tablo 5.34'te alt faktörlerin (değişkenler) aralarındaki ilişkiye yer verilmektedir. Pearson korelasyon katsayısına göre (0,1 ile 0,3 arası zayıf, 0,3 ile 0,5 arası orta, 0,5 ile 0,8 arası güçlü, 0,8'den büyük ise çok güçlü korelasyon) kişilik özelliklerinden duygusal denge dışındaki tüm faktör ve alt faktörler arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır. Diğer bir ifade ile duygusal denge alt faktörü ile tüm diğer alt faktörler arasında anlamlı ilişki bulunmamakla birlikte duygusal denge haricindeki tüm alt faktörlerden birindeki bir artış/azalış diğer tüm alt faktörlerde de (duygusal denge hariç) bir artışa/azalışa neden olacaktır. Ayrıca üç ana faktör arasında da anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki vardır (bk. Tablo 5.35).

Tablo 5.34: Alt Faktörler Arasındaki İlişkiler

		Dışadönüklük	Uyumluluk	Sorumluluk	Duygusal denge	Yeniliklere açık olma	Girişimcilik Eğilimi	Kontrol	Başarım İhtiyacı	Ortaklık güdüsü	Yenilik ve Risk	Kuralcılık
Dışa dönüklük	Pear. Cor.	1	0,324**	0,390**	0,176*	0,452**	0,366**	0,280**	0,304**	0,332**	0,392**	0,310**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,019	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Uyumluluk	Pear. Cor	0,324**	1	0,432**	-0,020	0,533**	0,287**	0,214**	0,255**	0,164*	0,439**	0,309**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,788	0,000	0,000	0,004	0,001	0,029	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Sorumluluk	Pear. Cor	0,390**	0,432**	1	0,034	0,573**	0,378**	0,306**	0,305**	0,262**	0,575**	0,450**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,653	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Duygusal denge	Pear. Cor	0,176*	-0,020	0,034	1	0,006	0,135	-0,143	0,008	0,099	0,053	0,010
	Sig. (2-tailed)	0,019	0,788	0,653		0,941	0,073	0,058	0,912	0,191	0,483	0,896
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Yeniliklere açık olma	Pear. Cor	0,452**	0,533**	0,573**	0,006	1	0,476**	0,399**	0,449**	0,325**	0,556**	0,470**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,941		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Girişimcilik Eğilimi	Pear. Cor	0,366**	0,287**	0,378**	0,135	0,476**	1	0,379**	0,450**	0,487**	0,587**	0,487**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,073	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Kontrol	Pear. Cor	0,280**	0,214**	0,306**	-0,143	0,399**	0,379**	1	0,531**	0,418**	0,511**	0,407**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,004	0,000	0,058	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Başarım İhtiyacı	Pear. Cor	0,304**	0,255**	0,305**	0,008	0,449**	0,450**	0,531**	1	0,464**	0,444**	0,447**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,001	0,000	0,912	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177

Tablo 5.34: Alt Faktörler Arasındaki İlişkiler (Devam)

		Dışadönüklük	Uyumluluk	Sorumluluk	Duygusal denge	Yeniliklere açık olma	Girişimcilik Eğilimi	Kontrol	Başarma İhtiyacı	Ortaklık güdüsü	Yenilik ve Risk	Kuralcılık
Ortaklık güdüsü	Pear. Cor	0,332**	0,164*	0,262**	0,099	0,325**	0,487**	0,418**	0,464**	1	0,551**	0,443**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,029	0,000	0,191	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Yenilik ve Risk Alabilme	Pear. Cor	0,392**	0,439**	0,575**	0,053	0,556**	0,587**	0,511**	0,444**	0,551**	1	0,671**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,483	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177
Kuralcılık	Pear. Cor	0,310**	0,309**	0,450**	0,010	0,470**	0,487**	0,407**	0,447**	0,443**	0,671**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,896	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	
	N	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177	177

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tablo 5.35: Faktörler Arasındaki İlişkiler

		Kişilik özellikleri	Girişimcilik potansiyeli	Ortaklık eğilimi
Kişilik özellikleri	Pearson Correlation	1	0,506**	0,568**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000
	N	177	177	177
Girişimcilik potansiyeli	Pearson Correlation	0,506**	1	0,704**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000
	N	177	177	177
Ortaklık eğilimi	Pearson Correlation	0,568**	0,704**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	
	N	177	177	177

5.5.3.1. Hipotezlerin Test Edilmesi

Araştırma hipotezleri çoklu regresyon analizine tabi tutularak test edilmiştir. Öncelikle kişilik özelliklerinin girişimcilik potansiyeli üzerindeki etkisi incelenmektedir:

H_{1a}: Dışa dönüklüğün girişimcilik potansiyeli üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{1b}: Uyumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{1c}: Sorumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{1d}: Duygusal dengenin girişimcilik potansiyeli üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{1e}: Gelişime açıklığın girişimcilik potansiyeli üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Tablo 5.36: Kişilik Özellikleri ile Girişimcilik Potansiyeli Arasındaki İlişki

Model	Model Summary		ANOVA	Coefficients (Katsayılar)			
	R	Düzeltilmiş R ²		Sig.	B		Sig.
1			(Sabit)		Bağımsız Değişken Katsayısı	Beta	
Dışa dönüklük	0,584	0,321	0,000	10,773	0,127	0,176	0,016
Uyumluluk					-0,011	-0,012	0,872
Sorumluluk					0,085	0,112	0,154
Duygusal denge					-0,032	-0,041	0,523
Gelişime açıklık					0,353	0,415	0,000
Bağımlı Değişken: Girişimcilik potansiyeli Bağımsız Değişken: Dışa dönüklük0, uyumluluk0, sorumluluk0, duygusal denge ve gelişime açıklık							

Tablo 5.36'ya göre bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon (R) 0,584'tür. Girişimcilik potansiyelinin kişilik özellikleri ile açıklanma oranı 0,321 yani %32,1'dir. Sig. değeri <0,05 olduğundan kurulan modelin anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bağımsız değişkenler içinde dışa dönüklük ve gelişime açıklık (sig. değeri <0,05 olduğundan) değişkenlerinin girişimcilik potansiyeli üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir.

Bu durumda regresyon denklemi:

$$\text{Gir. potansiyeli} = [(0,127) \times (\text{Dışa dönüklük}) + (0,353) \times (\text{Gelişime açıklık})] + 1,773$$

Formüle göre kişilik özellikleri ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişkide dışa dönüklük değerinde oluşacak 1 birimlik artış/azalış girişimcilik potansiyeli üzerinde 0,127 değerlik bir artışa/azalışa, gelişime açıklık değerinde oluşacak 1 birimlik

artış/azalış girişimcilik potansiyeli üzerinde 0,353 değerlik bir artışa/azalışa neden olacaktır. Bu doğrultuda H_{1a} ve H_{1e} hipotezleri kabul edilmiştir.

İkinci olarak kişilik özelliklerinin ortaklık eğilimi üzerindeki etkisi incelenmektedir:

H_{2a}: Dışa dönüklüğün ortaklık eğilimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{2b}: Uyumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{2c}: Sorumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{2d}: Duygusal dengenin ortaklık eğilimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

H_{2e}: Gelişime açıklığın ortaklık eğilimi üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

Tablo 5.37: Kişilik Özellikleri ile Ortaklık Eğilimi Arasındaki İlişki

Model	Model Summary		ANOVA	Coefficients (Katsayılar)			
	R	Düzeltilmiş R ²		Sig.	B (Sabit)	Bağımsız Değişken Katsayısı	Beta
2							
Dışa dönüklük	0,605	0,347	0,000	10,763	0,109	0,162	0,024
Uyumluluk					0,032	0,038	0,604
Sorumluluk					0,182	0,257	0,001
Duygusal denge					0,020	0,028	0,654
Gelişime açıklık					0,231	0,290	0,001
Bağımlı Değişken: Ortaklık eğilimi Bağımsız Değişken: Dışa dönüklük0, uyumluluk0, sorumluluk0, duygusal denge ve gelişime açıklık							

Tablo 5.37'ye göre bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon (R) 0,605'tir. Ortaklık eğiliminin kişilik özellikleri ile açıklanma oranı 0,347 yani %34,7'dir. Sig. değeri <0,05 olduğundan kurulan modelin anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bağımsız değişkenler içinde dışa dönüklük, sorumluluk ve gelişime açıklık (sig. değeri <0,05 olduğundan) değişkenlerinin ortaklık eğilimi üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir.

Bu durumda regresyon denklemi:

$$\text{Ortaklık eğilimi} = [(0,109) \times (\text{Dışa dönüklük}) + (0,182) \times (\text{Sorumluluk}) + (0,231) \times (\text{Gelişime açıklık})] + 1,763$$

Kişilik özellikleri ile ortaklık eğilimi arasındaki ilişkide dışa dönüklük değerindeki 1 birimlik artış/azalış ortaklık eğiliminde 0,109 değerlik, sorumluluk değerindeki 1 birimlik artış/azalış ortaklık eğiliminde 0,182 değerlik ve gelişime açıklık

değerindeki 1 birimlik artış/azalış ortaklık eğiliminde 0,231 değerlik bir artışa/azalışa neden olacaktır. Bu doğrultuda H_{2a}, H_{2c} ve H_{2e} hipotezleri kabul edilmiştir.

Son olarak ortaklık eğiliminin girişimcilik potansiyeli üzerindeki etkisi incelenmektedir:

H_{3a}: Ortaklık güdüsünün girişimcilik potansiyeline pozitif bir etkisi vardır.

H_{3b}: Kuralcılığın girişimcilik potansiyeline pozitif bir etkisi vardır.

H_{3c}: Yenilik ve risk alabilmenin girişimcilik potansiyeline pozitif bir etkisi vardır.

Tablo 5.38: Ortaklık Eğilimi ile Girişimcilik Potansiyeli Arasındaki İlişki

Model	Model Summary		ANOVA	Coefficients (Katsayılar)			
	R	Düzeltilmiş R ²		Sig.	B		Beta
(Sabit)			Bağımsız Değişken Katsayısı				
3							
Ortaklık güdüsü	0,707	0,492	0,000	0,775	0,242	0,291	0,000
Kuralcılık					0,176	0,195	0,008
Yenilik ve risk alabilme					0,334	0,351	0,000
Bağımlı Değişken: Girişimcilik potansiyeli Bağımsız Değişken: Ortaklık güdüsü, kuralcılık, yenilik ve risk alabilme							

Tablo 5.38'e göre bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon (R) 0,707'dir. Girişimcilik potansiyelinin ortaklık eğilimi ile açıklanma oranı 0,492 yani %49,2'dir. Sig. değeri <0,05 olduğundan kurulan modelin anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bağımsız değişkenler içinde ortaklık güdüsü, kuralcılık, yenilik ve risk alabilme (sig. değeri <0,05 olduğundan) değişkenlerinin girişimcilik potansiyeli üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir.

Bu durumda regresyon denklemi:

$$\text{Girişimcilik potansiyeli} = [(0,242) \times (\text{Ortaklık güdüsü}) + (0,176) \times (\text{Kuralcılık}) + (0,334) \times (\text{Yenilik ve risk alabilme})] + 0,775$$

Ortaklık eğilimi ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişkide ortaklık güdüsü değerindeki 1 birimlik artış/azalış girişimcilik potansiyelinde 0,242 değerlik, kuralcılık değerindeki 1 birimlik artış/azalış girişimcilik potansiyelinde 0,176 değerlik, yenilik ve risk alabilme değerindeki 1 birimlik artış/azalış girişimcilik potansiyelinde 0,334 değerlik bir artışa/azalışa neden olacaktır. Bu doğrultuda H_{3a}, H_{3b} ve H_{3c} hipotezlerinin tümü kabul edilmiştir.

5.5.3.2. Hipotezlerin Değerlendirilmesi

Yapılan çoklu regresyon analizleri sonucunda elde edilen bulgular Tablo 5.39'da yer almaktadır. Buna göre kişilik özellikleri ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişkiyi inceleyen H_1 hipotezinde H_{1a} ve H_{1e} hipotezleri kabul edilmiştir; H_{1b} , H_{1c} ve H_{1d} hipotezlerinde anlamlı ilişki bulunamamıştır. İkinci olarak kişilik özellikleri ile ortaklık eğilimi arasındaki ilişkiyi inceleyen H_2 hipotezinde H_{2a} , H_{2c} ve H_{2e} hipotezleri kabul edilmiştir; H_{2b} ve H_{2d} hipotezlerinde anlamlı ilişki bulunamamıştır. Son olarak ortaklık eğilimi ile girişimcilik potansiyeli arasındaki ilişkiyi inceleyen H_3 hipotezinde tüm hipotezler kabul edilmiştir.

Tablo 5.39: Hipotezler ve Regresyon Analizi Sonuçları

Hipotez	İçerik	Sonuç
H_{1a}	Dışa dönüklüğün girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{1b}	Uyumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmemiştir
H_{1c}	Sorumluluğun girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmemiştir
H_{1d}	Duygusal dengenin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmemiştir
H_{1e}	Gelişime açıklığın girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{2a}	Dışa dönüklüğün ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{2b}	Uyumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmemiştir
H_{2c}	Sorumluluğun ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{2d}	Duygusal dengenin ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmemiştir
H_{2e}	Gelişime açıklığın ortaklık eğilimi üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{3a}	Ortaklık güdüsünün girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{3b}	Kuralcılığın girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir
H_{3c}	Yenilik/risk alabilmenin girişimcilik potansiyeli üzerinde etkisi vardır.	Desteklenmiştir

Yapılan analizler sonucunda dışa dönük, sorumluluk sahibi ve gelişime açık kişilik özelliğine sahip kişilerde girişimcilik potansiyelinin ve ortaklık eğiliminin yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca ortaklık eğilimine sahip kişilerde girişimcilik potansiyeli yüksektir.

5.5.3.3. Araştırma Sorularının Değerlendirilmesi

Araştırma soruları Genel Bilgiler (bk. Sayfa 64) ve KOBİ'lere Bölgesel Bakış (bk. Sayfa 69) bölümlerinde detaylı bir şekilde yanıtlanmıştır. Yanıtlar aşağıda özetlenmektedir:

- Y1. Bölge KOBİ'leri genel bilgiler bakımından farklılık göstermemektedir.
- Y2. Katılımcıların demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, eğitim vb.) bölgesel farklılık göstermemektedir.
- Y3. İşletme sahipleri demografik özellikleri (eğitim, yaş, cinsiyet) bakımından bölgesel farklılık göstermemektedir.
- Y4. İşletme sahibinin doğum yeri ile faaliyet gösterdiği il arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki vardır.
- Y5. DOKAP ve GAP Bölgesindeki KOBİ'lerin buldukları yerde faaliyet göstermelerinin sebebi doğum yeri, memleket, evlilik, kültürel yakınlık gibi sosyal nedenlerdir. Bu sebepler arasında yer alan destek ve teşvikler bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesindeki katılımcıların destek ve teşvik uygulamaları nedeniyle faaliyet gösterdikleri ili tercih etme ortalaması daha yüksektir.
- Y6. İşletme sahiplerinin faaliyet gösterilen işi tercih etme nedeni bölgesel olarak farklılık göstermemektedir.
- Y7. Kuruluş aşamasında kullanılan kaynaklar bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y8. İşletme sahiplerinin öz sermaye yeterliliğini değerlendirmeleri bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y9. Faaliyet gösterilen şehrin sorunları bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesinde belediye hizmetleri, trafik ve çevre sorunları; GAP Bölgesinde güvenlik sorunları daha fazla görülmektedir. DOKAP Bölgesinde görülen sorunların daha çok coğrafi şartlardan, GAP Bölgesinde görülen sorunların Bölgede yaşanan terör olaylarından kaynaklandığı düşünülmektedir.
- Y10. Kapasite kullanım oranı bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y11. Kapasite kullanım oranını olumsuz etkileyen faktörler bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesi finansman yetersizliği konusunda daha fazla sorun yaşamaktadır.

- Y12. İşletme sahiplerinin üretim faaliyetlerini değerlendirmeleri bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y13. Yeni bir iş kurarken görülen engeller bakımından bölgesel fark vardır. Bilgi eksikliği DOKAP Bölgesinde, sermaye/finansman sorunu ve güvenlik sorunları GAP Bölgesinde yeni bir iş kurarken görülen engeller arasında daha fazla ifade edilen sorunlardır.
- Y14. Yeni bir yatırım yaparken en büyük motivasyon kaynağı bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y15. Sektör bazında görülen öncelikli risk unsurları bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesinde pazarlama zorluğu, GAP Bölgesinde finansman zorluğu sektör bazında görülen risk unsurlarıdır.
- Y16. Ortak iş yapma kültürü bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y17. Ortak iş yapma deneyimi bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesindeki katılımcıların bu konuda daha fazla deneyimi söz konusudur.
- Y18. Yerli/yabancı ortaklığa açıklık bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y19. İşletmenin büyüme ve finans alanındaki durumunu değerlendirme bakımından bölgesel fark vardır.
- Y20. İşletmenin büyümesinin önündeki öncelikli engeller bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesindeki KOBİ'ler pazarlama sorunu, teknolojik yatırımların eksikliği, firma kaynaklarının repo ve benzeri daha kazançlı alanlara yöneltilmesi, markalaşamama ve bürokratik engeller; GAP Bölgesindeki KOBİ'ler finansman sorunu, destek/teşviklerin yeterli olmaması nedeniyle büyüyemediklerini ifade etmiştir.
- Y21. Kullanılan dış finansman kaynakları bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y22. Finansal faaliyetlerin yürütücüsü bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y23. Finansman bulma konusunda sorun yaşama durumu bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y24. Alacak temini konusunda sorun yaşama durumu bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y25. Kredi bulma konusunda yaşanan sorunlar bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y26. Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y27. Borsaya açılma yaklaşımı bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y28. Risk sermayesi hakkında bilgi düzeyi bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesindeki katılımcılar risk sermayesi konusunda az ve orta

düzeyde bilgi sahibi iken GAP Bölgesindeki katılımcıların %97,5'i az düzeyde bilgi sahibidir, %2,5'i ise hiçbir bilgiye sahip değildir.

- Y29. Karını yeni yatırımlara girerek değerlendirme bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesi karını yeni yatırım yapmak için daha fazla kullanmaktadır
- Y30. Yatırım teşviklerinden yararlanma bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesi SSK işveren ve KDV muafiyetinden daha fazla yararlanmaktadır.
- Y31. Hedef pazar önceliği bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesindeki katılımcılar işletmenin bulunduğu ili, GAP Bölgesindeki katılımcılar işletmenin bulunduğu bölgeyi hedef pazar olarak belirtmişlerdir
- Y32. Rakipler bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y33. Yurt içi öncelikli satış kanalları bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y34. Tanıtım ve pazarlamaya yönelik kullanılan araçlar bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y35. Son üç yıl içerisinde katılan toplam fuar sayısı bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y36. Satış ve pazarlama konusunda yaşanan sorunlar bakımından bölgesel fark vardır. DOKAP Bölgesindeki katılımcıların yaşadığı tanıtım eksikliği daha fazladır.
- Y37. İhracat yapılmamasının nedenleri bakımından bölgesel fark vardır. Yurt dışına açılmak için gerekli bağlantıların olmaması ve coğrafi konum GAP Bölgesinde daha fazla ifade edilen nedenlerdir.
- Y38. Nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem düzeyi bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y39. Nitelikli personel bulma konusunda yaşanan problem bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesindeki katılımcılar üst düzey yönetici bulma konusunda daha fazla sorun yaşadığını belirtmiştir.
- Y40. İnsan kaynakları konusunda sektörde yaşanan en önemli sorun bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y41. Katılımcıların ve çalışanların son üç yıl içinde katıldığı konferans, seminer ve çalıştay sayısı bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y42. Ar-Ge çalışmaları bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y43. Ar-Ge faaliyetlerine bütçe ayırma bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y44. Yürütülen Ar-Ge projeleri bakımından bölgesel fark yoktur.

- Y45. Son üç yıl içinde yapılan patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım başvuruları bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y46. Son üç yıl içinde tescil alınan patent, marka, faydalı model ve endüstriyel tasarım bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y47. Destek ve teşvik alınan kurumlar bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y48. Destek ve teşviklerden sağlanan fayda bakımından bölgesel fark yoktur.
- Y49. Destek ve teşviklere ulaşma konusunda yaşanan sorunların düzeyi bakımından bölgesel fark vardır. Destek ve teşviklere ulaşma konusunda GAP Bölgesindeki katılımcılar çok daha fazla problem yaşadıklarını belirtmiştir.
- Y50. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde öncelikli hedefler bakımından bölgesel fark vardır. GAP Bölgesindeki katılımcıların yeni yatırım yapma ve ihracat hedefi, DOKAP Bölgesindeki katılımcıların modernizasyon hedefi daha yüksektir.

Son olarak DOKAP ve GAP Bölgesinin iş kurma eğilimi ve iş yapma kültürü bakımından incelenmesi amacıyla oluşturulan kişilik özellikleri, girişimcilik potansiyeli ve ortaklık eğilimi faktörlerinin bölgesel olarak karşılaştırılması yapılmıştır. (S51, S52, S53) Yapılan Anova testi sonucunda (bk. Ek E) bölgeler arasında anlamlı fark bulunmadığı görülmüştür ($p>0,05$). Bölgelerin ilgili faktörler bakımından ortalamaları Tablo 5.40'a göre orta düzeydedir.

Tablo 5.40: Bölgelerin Faktörler Bakımından Karşılaştırılması

	DOKAP Bölgesi		GAP Bölgesi	
	Ortalama	Std. Sapma	Ortalama	Std. Sapma
Kişilik özellikleri	3,77	0,544	3,88	0,560
Dışa dönüklük	3,57	0,889	3,70	0,969
Uyumluluk	3,88	0,821	3,99	0,673
Sorumluluk	4,01	0,885	4,20	0,878
Duygusal denge	3,42	0,804	3,51	0,923
Gelişime açıklık	3,96	0,787	4,01	0,789
Girişimcilik potansiyeli	3,84	0,639	3,83	0,707
Girişimcilik eğilimi	4,04	0,793	4,20	0,816
Kontrol	3,77	0,787	3,59	0,925
Başarı ihtiyacı	3,70	0,835	3,69	0,882
Ortaklık eğilimi	3,97	0,597	4,08	0,659
Ortaklık güdüsü	3,89	0,759	3,95	0,860
Yenilik ve risk alabilme	4,23	0,678	4,33	0,732
Kuralcılık	3,79	0,715	3,98	0,757

6. SONUÇ

DOKAP ve GAP Bölgesi genel bilgiler, üretim ve teknoloji, girişimcilik ve iş kültürü, büyüme ve finans, satış ve pazarlama, ihracat, insan kaynakları, Ar-Ge ve inovasyon, sınai mülkiyet, destek ve teşvikler, hedef ve beklentiler bakımından tanımlanmıştır. Yapılan detaylı tanımlama neticesinde Bölgelerin benzer özelliklere sahip olduğu görülmüştür. Bu duruma paralel olarak girişimcilik potansiyeli ve ortaklık kurma eğilimi bakımından da bölgeler benzer özelliklere sahiptir. Araştırma modelini oluşturan faktörler ve bu faktörlerden oluşturulan hipotezler değerlendirildiğinde dışa dönük, sorumluluk sahibi ve gelişime açık kişilik özelliğine sahip kişilerde girişimcilik potansiyelinin ve ortaklık eğiliminin yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca ortaklık eğilimine sahip kişilerde girişimcilik potansiyeli yüksektir. DOKAP ve GAP Bölgesinin kişilik özellikleri, girişimcilik potansiyeli ve ortaklık eğilimi orta düzeydedir.

Katılımcıların buldukları bölgelerde faaliyet gösterme nedenleri, yaşadıkları sorunlar, aldıkları riskler, hedef ve beklentileri çalışma kapsamında önemli görülen diğer konulardır. Bu iki bölgedeki KOBİ'lerin kurumsallaşma, markalaşma ve kapasite büyütme açısından kendilerini geliştirmeleri gerektiği düşünülmektedir.

Sosyokültürel ve sosyoekonomik bakımdan az gelişmiş olan DOKAP ve GAP Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler girişimcilik potansiyellerini ve ortaklık kurma eğilimlerini arttırmalıdır. Bunun için daha kurumsal, yenilikçi, risk alabilen, ortaklığa açık bir iş yapma kültürüne sahip olmaları gerekmektedir. Bu şekilde, Bölge KOBİ'lerinin ekonomiye sürdürülebilir katkı sağlayabilecekleri ve uzun süre hayatta kalabilecekleri düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

- Ahıskalıoğlu Ş., (2019), “Aile İşletmelerinde Kültürün İç Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Trabzon İli Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Aktaş M., Ece S., Öztekin S., (2018), “Toplumsal Cinsiyet ve Girişimcilik”, 3. Uluslararası El Ruha Sosyal Bilimler Kongresi, Şanlıurfa.
- Alpkan L., Keskin H., Zehir C., (2002), “Girişimcilik Hisleri ile Girişimcilik Potansiyeli Arasındaki İlişki: Gebze ve Civarındaki Girişimciler Üzerine Bir Saha Araştırması”, Doğu Akdeniz Üniversitesi 21. Yüzyılda Kobiler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyum Bildirileri, 3-4 Ocak.
- Aron R., Çev: Alemdar K., (1986), “Sosyolojik Düşüncenin Evreleri”, Kırmızı Yayınları.
- Aslan İ., (2018), “Girişimcilik ile İnovasyon Stratejilerinin Kobi’lerin Sürdürülebilirliği ve Performasına Etkileri Üzerine Bir Araştırma”, Doktora Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi.
- Bandırma İktisadi Araştırmalar Enstitüsü, (2007), “Bandırma’nın Girişimcilik Profili”, BİAE Araştırma İnceleme Raporu.
- Bayraktaroğlu E., (2012), “KOBİ’ler İçin UFRS Taslağı’nın Edirne ve Kırklareli İllerinin Muhasebe Meslek Mensupları Tarafından Değerlendirilmesi”, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi.
- Bedel F. P., (2019), “KOBİ’lerin Yapısı, Önemi ve Finansman Erişimi”, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi.
- Bozkurt Ö., (2006), “Girişimcilik eğiliminde kişilik özelliklerinin önemi”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 1 (2), 93-111.
- Cansız M., (2008), “Türkiye’de KOBİ’ler ve KOSGEB”, Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: 2782, Ankara.
- Church M. K., (1993), “Investigation and Measurement of Personality Structure in a Non-Western Culture: Relating Indigenous Philipinne Dimensions to the Big Five Model”, Doktora Tezi, State Üniversitesi, Washington.
- Cuervo A. , (2005),” Individual and environmental dedeterminants of entrepreneurship”, International Entrepreneurship and Management Journal, (1), 25-40.
- Cüceloğlu D., (1996), “İnsan ve Davranışı”, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Çakır M., (2018), “İş Adamlarının Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Potansiyeli Üzerindeki Etkisi: Kayseri İlinde Bir Uygulama”, Yüksek Lisans Tezi, Nuh Naci Yazgan Üniversitesi.
- Çeven S., (2018), “Girişimci sağlığı ile girişimcilik düzeyi ve girişimcilik eğilimi ilişkisi: Kastamonu’da bir ticaret sektörü uygulaması”, The International New Issues in Social Sciences, 6 (2), 31-49.

Devlet Planlama Teşkilatı, (2003), “İllerin ve Bölgelerin Sosyoekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2003)”, Ankara.

Deniz A., Erciş A., (2010), “Kişilik özellikleri ile algılanan risk arasındaki ilişkilerin incelenmesi üzerine bir araştırma”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22 (2), 301-330.

Doğan N., (2013), “Türkiye’de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi.

DOKAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı, (2017), “DOKAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi”, Giresun.

Ekşioğlu Z., (2013), “Kültür ile ilgili Faaliyetlerin Ekonomik Etkisi”, EY International Congress on Economics I (EYC2013), Ankara, 24-25 Ekim.

Erdem H., Deniz M., Kalkın G., (2015), “Kişilik özelliklerinin ve kontrol odağının psikolojik sermaye üzerine etkisi: yönetimin denetim fonksiyonuna ilişkin bir araştırma”. I. Uluslararası Uygulamalı Bilimler Kongresi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya.

Erhan B., (2007), İş Sağlığı ve Güvenliği Dergisi, Sayı 36, Yayın No: ISG-146-2007.

Ersöz V., (2010), “AB, Türkiye ve Konya’da KOBİ’lerin Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri”, Konya Ticaret Odası.

Ertuğrul G., (2006), “Anadolu’da Türk Kadın Haklarının Evrimi”, Doğu Akdeniz Üniversitesi Kadın Araştırmaları ve Eğitimi Merkezi.

Esen S., Yılmaz E., (2011), “Türk atasözleri ve deyimlerinde girişimcilik olgusu”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 30, 249 – 258.

Eser G., Yıldız M. L., “Türkiye’de girişimcilik araştırmalarının odağı nedir?”, Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, 11 (43), 91-117.

Ferrell O.C., Hirt G. A., Ferrell, L., (2017), “İşletme”, Çev. Ed. Ulaş Akküçük. Ankara: Nobel Yayınları.

Funder D., (2001), “Annual Reviews Psychology”, 52, Annual Reviews Inc.

GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı, (2019), “GAP Girişimcilik ve Yenilikçilik Araştırma Projesi”, Şanlıurfa.

Genç K. Y., (2015), “Girişimcilik kurslarına katılanların temel eğilimleri üzerine bir araştırma”, Giresun Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 16 (2), 155-175.

Giddens A., (2001), “Sociology”, Polity Press, Cambridge.

Goldberg L., (1990), “An alternative description of personality: The big five factor structure”, Journal of Personality and Social Psychology, 59 (6), 1216-1229.

Gültekin Ö. F., (2015), “Kalkınma Sürecinde Girişimcilik Kültürünün İstihdam Üzerindeki Etkisi: OSTİM’deki KOBİ’ler Üzerine Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi.

Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, (2006), “Türkiye’de Yerinden Olmuş Nüfus Araştırması”. Ankara.

Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, (2018), “2018 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması”, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile TÜBİTAK iş birliği, Ankara.

Habacı İ., Ürker A., İncekara A., (2013), “Türk eğitim sisteminde okullaşma sorunları”, Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 15 (2), 310-338.

Halis M., Şenkal A., (2009), “Türk işletme kültüründe ortaklık ve güven”, İstanbul Ticaret Odası Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.

Hisrich R. D., Peters M. P., (2002), “Entrepreneurship”, McGraw-Hill Higher.

Hosseinpour R., (2013), “KOBİ’lerin Yeri ve Önemi”, Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi.

Johnson B. R., (1990), “Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur”, Spring, 39-54.

Kalkınma Bakanlığı, (2012), “Sosyal Politika Kavramları Sözlüğü”, Ankara.

Kalkınma Bakanlığı, (2013), “İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011)”, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.

Kanberoğlu Z., (2008), “KOBİ’lerin Bölgesel Kalkınma Üzerine Etkileri: Van İli Üzerine Bir Uygulama”, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.

Karagöz K., (2016), “Girişimcilik-ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye için ekonometrik bir analiz”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2, 264-292.

Kartal Ö., (2018), “Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimi ve Yenilikçilik İle İlişkisi: Bir Alan Araştırması”, Yüksek Lisans Tezi, Kastamonu Üniversitesi.

Kartal Ö., Ay O., (2017), “Girişimci sağlığı ile girişimcilik düzeyi ilişkisi: Tr 82 bölgesinde bir uygulama”, Nazariyat Dergisi, 2 (2), 7-14.

Kavas A., (2018), “Karşılaştırmalarla 81 İl İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Karnesi”, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı.

Koçak Y., Terzi E., (2012), “Türkiye’de göç olgusu, göç edenlerin kentlere olan etkileri ve çözüm önerileri”, Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3 (3), 163-184.

Küçük O., (2016), “Girişimci sağlığı ile girişimcilik düzeyi ve girişimcilik eğilimi ilişkisi: TR90’da bir küçük sanayi sitesi uygulaması”, Uluslararası Katılımlı 16. Üretim Araştırmaları Sempozyumu Bildiri Kitabı, 819-823, İstanbul Teknik Üniversitesi, 12-14 Ekim.

Küçük O., (2017), “Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi”, 9. Baskı, Seçkin Yayıncılık.

Kültür ve Turizm Bakanlığı, (2009). “Kültürel Miras ve Müzecilik”, Ankara.

McClelland D. C. , (1961), “The Achieving Society”, Princeton, NY: Van Nostrand.

Millî Eğitim Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, (2017), “Millî Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim”, Ankara.

Moody M., (2007), “Adaptive Behavior in Intercultural Environments: The Relationship Between Cultural Intelligence Factors and Big Five Personality Traits”, Doktora Tezi, George Washington Üniversitesi.

OECD, (2018). “Entrepreneurship at a Glance”, OECD Publishing, Paris.

Oğuztimur S., Seçkin E., (2018), “Bölgesel gelişmede bir araç olarak girişimcilik: 1 bazında girişimcilik ekosisteminin ölçümü”, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 5 (1), 75-89.

Ören K., Biçkes M., (2011), “Kişilik özelliklerinin girişimcilik potansiyeli üzerindeki etkileri: Nevşehir’deki yüksek öğrenim öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16 (3), 67-86.

Özkul G., (2008), Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ’lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme”, Yüksek Lisan Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi.

ResGaz 1, (2014), Millî Eğitim Bakanlığı Okul Öncesi Eğitim ve İlköğretim Kurumları Yönetmeliği, 26 Temmuz 2014 tarih ve 29072 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 2, (2017), Millî Eğitim Bakanlığı Ortaöğretim Kurumları Yönetmeliği, 07 Eylül 2013 tarih ve 28758 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 3, (2001), Yükseköğretim Kanunu, 06 Kasım 1981 tarih ve 17506 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 4, (1990), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kurulması Hakkında Kanun, 20.04.1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 5, (2005), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 6, (2018), KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 24 Haziran 2018 tarih ve 11828 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 7, (2013), Onuncu Kalkınma Planının (2014-2018) Onaylandığına İlişkin Karar, 6 Temmuz 2013 tarih ve 28699 sayılı Resmi Gazete.

ResGaz 8, (2019), On Birinci Kalkınma Planının (2019-2023) Onaylandığına İlişkin Karar, 23 Temmuz 2019 tarih ve 30840 sayılı Resmi Gazete.

Saygın S., (2018), “Girişimcilik Ruhu Üzerinde Beş Büyük Faktör Kuramının Etkisi: Girişimcilik Eğitimi Verilen Kobi'lere Yönelik Bir Araştırma”, Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi.

Sekman M., (2002), “Kişisel Ataleti Yenmek”, Alfa Yayınları.

Sözcan Z., (2019), “Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisi: Sakarya Üniversitesi Örneği”, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi.

Tanyeri S., (2013), “KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Finansal Destek Programları Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi.

Taş H. Y., (2010), “Avrupa Birliği ve Türkiye’de KOBİ’lerin İstihdam Arttırıcı Etkileri”, İstanbul Ticaret Odası.

Tatar A., (2017), “Büyük Beş-50 Kişilik Testin Türkçeye çevirisi ve Beş Faktör Kişilik Envanteri Kısa Formu ile karşılaştırılması”, Anadolu Psikiyatri Dergisi, 18 (1), 51-61.

Tupes E. C., Christal R. E., (1961), “Recurrent Personality Factors based on Trait Ratings”, USAF ASD Tech. Rep. No. 61-97, Lackland Airforce Base, TX: US Air Force.

TÜİK, (2018), Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30911> (Erişim Tarihi: 30/12/2019).

Ülgener S. F., (1983), “Zihniyet, Aydınlar ve İzmler”, Derin Yayınları.

Web 1, (2019), <https://sozluk.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 17/12/2019).

Web 2, (2019), <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30696> (Erişim Tarihi: 17/12/2019).

Web 3, (2019), http://www.tuik.gov.tr/HbGetir.do?id=30696&tb_id=6 (Erişim Tarihi: 18/12/2019).

Web 4, (2019), <https://whc.unesco.org/en/list/> (Erişim Tarihi: 24/12/2019)

World Economic Forum, (2019), “The Global Gender Gap Report 2020”, İsviçre.

Yaman Ö., (2018), “Analysis of Personal Factors Effect on Entrepreneurial Intention Among Nascent Entrepreneurs”, Yüksek Lisans Tezi, Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi.

ÖZGEÇMİŞ

Gülden Pınar KAYA 1987 yılında Kadıköy’de doğdu. 2006 yılında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümünü 2010 yılında tamamladı. 2015-2018 yılları arasında Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bölümünde tezsiz yüksek lisans yaptı. 2016 yılında aynı üniversitenin İktisat Bölümünde tezli yüksek lisans eğitimine başladı. 2016-2019 yılları arasında TÜBİTAK TÜSSİDE’de danışman olarak çalıştı. Danışmanlık yapmış olduğu bu yıllarda görev aldığı bölgesel kalkınma projelerinde (DOKAP ve GAP) Bölge KOBİ’lerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yürüttü.



EKLER

Ek A: İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması

Kod	İBBS 1. Düzey (12 Bölge)	Kod	İBBS 2. Düzey (26 Alt Bölge)	Kod	İBBS 3. Düzey (81 İl)		
TR1	İstanbul	TR10	İstanbul Alt Bölgesi	TR100	İstanbul		
TR2	Batı Marmara	TR21	Tekirdağ Alt Bölgesi	TR211	Tekirdağ		
				TR212	Edirne		
				TR213	Kırklareli		
		TR22	Balıkesir Alt Bölgesi	TR221	Balıkesir		
				TR222	Çanakkale		
TR3	Ege	TR31	İzmir Alt Bölgesi	TR310	İzmir		
		TR32	Aydın Alt Bölgesi	TR321	Aydın		
				TR322	Denizli		
				TR323	Muğla		
		TR33	Manisa Alt Bölgesi	TR331	Manisa		
				TR332	Afyonkarahisar		
				TR333	Kütahya		
				TR334	Uşak		
		TR4	Doğu Marmara	TR41	Bursa Alt Bölgesi	TR411	Bursa
						TR412	Eskişehir
TR413	Bilecik						
TR42	Kocaeli Alt Bölgesi			TR421	Kocaeli		
				TR422	Sakarya		
				TR423	Düzce		
				TR424	Bolu		
				TR425	Yalova		
TR5	Batı Anadolu	TR51	Ankara Alt Bölgesi	TR511	Ankara		
		TR52	Konya Alt Bölgesi	TR521	Konya		
				TR522	Karaman		
TR6	Akdeniz	TR61	Antalya Alt Bölgesi	TR611	Antalya		
				TR612	Isparta		
				TR613	Burdur		
		TR62	Adana Alt Bölgesi	TR621	Adana		
				TR622	Mersin		
		TR63	Hatay Alt Bölgesi	TR631	Hatay		
				TR632	Kahramanmaraş		
				TR633	Osmaniye		
				TR634	Adana		
TR7	Orta Anadolu	TR71	Kırıkkale Alt Bölgesi	TR711	Kırıkkale		
				TR712	Aksaray		
				TR713	Niğde		
				TR714	Nevşehir		
				TR715	Kırşehir		
		TR72	Kayseri Alt Bölgesi	TR721	Kayseri		
				TR722	Sivas		
				TR723	Yozgat		

Ek A: İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (Devam)

Kod	İBBS 1. Düzey (12 Bölge)	Kod	İBBS 2. Düzey (26 Alt Bölge)	Kod	İBBS 3. Düzey (81 İl)
TR8	Batı Karadeniz	TR81	Zonguldak Alt Bölgesi	TR811	Zonguldak
				TR812	Karabük
				TR813	Bartın
		TR82	Kastamonu Alt Bölgesi	TR821	Kastamonu
				TR822	Çankırı
				TR823	Sinop
		TR83	Samsun Alt Bölgesi	TR831	Samsun
				TR832	Tokat
				TR833	Çorum
				TR834	Amasya
TR9	Doğu Karadeniz	TR90	Trabzon Alt Bölgesi	TR901	Trabzon
				TR902	Ordu
				TR903	Giresun
				TR904	Rize
				TR905	Artvin
				TR906	Gümüşhane
TRA	Kuzeydoğu Anadolu	TRA1	Erzurum Alt Bölgesi	TRA11	Erzurum
				TRA12	Erzincan
				TRA13	Bayburt
		TRA2	Ağrı Alt Bölgesi	TRA21	Ağrı
				TRA22	Kars
				TRA23	Iğdır
				TRA24	Ardahan
				TRA25	Tatvan
TRB	Ortadoğu Anadolu	TRB1	Malatya Alt Bölgesi	TRB11	Malatya
				TRB12	Elâzığ
				TRB13	Bingöl
				TRB14	Tunceli
		TRB2	Van Alt Bölgesi	TRB21	Van
				TRB22	Muş
				TRB23	Bitlis
				TRB24	Hakkâri
TRC	Güneydoğu Anadolu	TRC1	Gaziantep Alt Bölgesi	TRC11	Gaziantep
				TRC12	Adıyaman
				TRC13	Kilis
		TRC2	Şanlıurfa Alt Bölgesi	TRC21	Şanlıurfa
				TRC22	Diyarbakır
		TRC3	Mardin Alt Bölgesi	TRC31	Mardin
				TRC32	Batman
				TRC33	Şırnak
				TRC34	Siirt
				TRC35	Hakkâri

Ek B: Sosyoekonomik Değişkenler Listesi

		Veri Kaynağı	Yılı	Birimi	Dönemi
Demografik Göstergeler					
1	Nüfus Yoğunluğu	TÜİK	2010	km ² /Kişi	Yıllık
2	Yaşa Özel Doğurganlık Oranı (15-49 yaş)	TÜİK	2010	Binde	Yıllık
3	Genç Bağımlı Nüfus Oranı (0-14 yaş)	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
4	Net Göç Hızı	TÜİK	2010	Binde	Yıllık
5	Şehirleşme Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
İstihdam Göstergeleri					
1	İşsizlik Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
2	İşgücüne Katılma Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
3	Çalışma Çağındaki Nüfusun (15 - 64 yaş arası) Toplam Nüfus İçerisindeki Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
4	İmalat Sanayi İstihdamının Sigortalı İstihdam İçindeki Oranı	SGK	2010	Yüzde	Yıllık
5	Sosyal Güvenlik Kapsamındaki Aktif Çalışanların Toplam Nüfusa Oranı	SGK	2010	Yüzde	Yıllık
6	Ortalama Günlük Kazanç	SGK	2010	TL	Yıllık
7	Ortalama Günlük Kazanç - Kadın	SGK	2010	TL	Yıllık
8	İstihdam Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
Eğitim Göstergeleri					
1	Okuryazar Nüfus Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
2	Okuryazar Kadın Nüfusunun Toplam Kadın Nüfusuna Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
3	Genel Ortaöğretim Net Okullaşma Oranı	MEB	2009-2010	Yüzde	Yıllık
4	Mesleki ve Teknik Liseler Okullaşma Oranı	MEB	2009-2010	Yüzde	Yıllık
5	İlin YGS Ortalama Başarı Puanı	ÖSYM	2010	Ort. Puan	Yıllık
6	Yüksek Okul veya Fakülte Mezunu Nüfusun 22+ Yaş Nüfusuna Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
Sağlık Göstergeleri					
1	Yüz Bin Kişiye Düşen Hastane Yatak Sayısı	Sağlık Bakanlığı	2010	Yüz binde	Yıllık
2	On Bin Kişiye Düşen Hekim Sayısı	Sağlık Bakanlığı	2010	On binde	Yıllık
3	On Bin Kişiye Düşen Diş Hekimi Sayısı	Sağlık Bakanlığı	2010	On binde	Yıllık
4	On Bin Kişiye Düşen Eczane Sayısı	Türkiye Eczacılar Birliği	2010	On binde	Yıllık
5	Yeşil Kart Sahibi Nüfusun İl Nüfusuna Oranı	SGK	2009	Yüzde	Yıllık

Ek B: Sosyoekonomik Değişkenler Listesi (Devam 1)

		Veri Kaynağı	Yılı	Birimi	Dönemi
Rekabetçi ve Yenilikçi Kapasite Göstergeleri					
1	İl İhracatının Türkiye İçindeki Payı	TÜİK, Ekonomi Bakanlığı	2010	Yüzde	Yıllık
2	Kişi Başına Düşen İhracat Tutarı	TÜİK, Ekonomi Bakanlığı	2010	Bin ABD Doları	Yıllık
3	İmalat Sanayi İşyerlerinin Türkiye İçindeki Payı	SGK	2009	Yüzde	Yıllık
4	İmalat Sanayi Kayıtlı İşyeri Oranı	SGK	2009	Yüzde	Yıllık
5	Kişi Başı İmalat Sanayi Elektrik Tüketimi	TÜİK, TEDAŞ	2009	MW/h	Yıllık
6	Organize Sanayi Bölgesinde Üretim Yapılan Parsellerin Türkiye İçindeki Payı	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	2010	Yüzde	Yıllık
7	Küçük Sanayi Sitesi İşyeri Sayısının Türkiye İçindeki Payı	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	2010	Yüzde	Yıllık
8	Yeni Kurulan Şirketlerin Toplam Sermayesinin Türkiye İçindeki Payı	TÜİK	2009	Yüzde	Yıllık
9	On Bin Kişiye Düşen Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı	Ekonomi Bakanlığı	2010	On binde	Yıllık
10	Yüz Bin Kişiye Düşen Marka Başvuru Sayısı	TPE	2010	Yüz binde	Yıllık
11	Yüz Bin Kişiye Düşen Patent Başvuru Sayısı	TPE	2010	Yüz binde	Yıllık
12	Yüksek Lisans ve Doktora Sahibi Nüfusun 30+ Yaş Nüfusa Oranı	TÜİK	2010	On binde	Yıllık
13	Kırsal Nüfus Başına Düşen Tarımsal Üretim Değeri	TÜİK	2009	TL	Yıllık
14	Turizm Yatırım-İşletme ve Belediye Belgeli Yatak Sayısının Türkiye İçindeki Payı	TÜİK, Kültür ve Turizm Bakanlığı	2009	Yüzde	Yıllık
15	Teşvik Belgeli Yatırım Tutarının Türkiye İçerisindeki Payı	Ekonomi Bakanlığı	2009- 2011	Yüzde	Dönemsel
Mali Göstergeler					
1	İldeki Banka Kredilerinin Türkiye İçindeki Payı	TBB	2010	Yüzde	Yıllık
2	İldeki Tasarruf Mevduatının Türkiye İçindeki Payı	TBB	2010	Yüzde	Yıllık
3	Kişi Başına Düşen Banka Mevduatı Tutarı	TBB ve TÜİK	2010	Bin TL	Yıllık
4	Bin Kişiye Düşen İnternet Bankacılığında Aktif Bireysel Müşteri Sayısı	TBB	2011	Binde	İlk Kez Yayımlandı
5	Bin Kişiye Düşen İnternet Bankacılığında Aktif Kurumsal Müşteri Sayısı	TBB	2011	Binde	İlk Kez Yayımlandı
6	Kişi Başına Düşen Bütçe Gelirleri	Maliye Bakanlığı	2010	Bin TL	Yıllık
7	İl Vergi Gelirinin Türkiye İçindeki Payı	Maliye Bakanlığı	2010	Yüzde	Yıllık

Ek B: Sosyoekonomik Değişkenler Listesi (Devam 2)

		Veri Kaynağı	Yılı	Birimi	Dönemi
Erişilebilirlik Göstergeleri					
1	Kırsal Kesim Asfalt-Beton Köy Yolu Oranı	TÜİK	2010	Yüzde	Yıllık
2	İlin En Yakın Havaalanına Uzaklığı	DHMİ	2008	Yüzde	Düzensiz
3	Hane Başına Genişbant Abone Sayısı	BTK	2008	ADSL/Hane	Yıllık
4	Kişi Başına Düşen GSM Abone Sayısı	BTK	2008	GSM/Kişi	Yıllık
5	İlin Otoyol ve Devlet Yollarına Göre yük-km Değerleri	TCK	2010	Ton/km.	Yıllık
6	Toplam Demiryolu Hattının Yüzölçüme Oranı	TÜİK	2010	km/km2	Yıllık
Yaşam Kalitesi Göstergeleri					
1	Bin Kişiye Düşen AVM Brüt Kiralanabilir Alan Oranı	AVM Derneği	2010	Binde	Yıllık
2	Kanalizasyon Şebekesi ile Hizmet Verilen Belediye Nüfusunun Toplam Belediye Nüfusuna Oranı	TÜİK	2008	Yüzde	Yıllık
3	Kişi Başı Mesken Elektrik Tüketimi	TEDAŞ	2009	MWh	Yıllık
4	On Bin Kişiye Düşen Özel Otomobil Sayısı	TÜİK	2010	Binde	Yıllık
5	Kükürtdioksit (SO2) Ortalama Değeri	TÜİK	2009	SO2 Ort.	Yıllık
6	Partiküler Madde (Duman) Ortalama Değeri	TÜİK	2009	Partiküler Madde Ort. Değeri	Yıllık
7	Sosyal Güvenlik Kapsamı Dışında Kalan Nüfusun Toplam Nüfusa Oranı	SGK	2009	Yüzde	Yıllık
8	Yüz Bin Kişiye Düşen Ceza İnfaz Kurumuna Giren Hükümlü Sayısı	TÜİK	2008	Yüz binde	Yıllık
9	Yüz Bin Kişiye Düşen İntihar Vakası Sayısı	TÜİK	2009	Yüz binde	Yıllık
Değişken Sayısı: 61					

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, SEGE 2011, 2013.

Ek C: Bölge İllerin Göç Verdiği İller

	Göç veren iller																	
	Adıyaman	Artvin	Batman	Bayburt	Diyarbakır	Gaziantep	Giresun	Gümüşhane	Kilis	Mardin	Ordu	Rize	Samsun	Şanlıurfa	Siirt	Şırnak	Tokat	Trabzon
Adana	734	134	395	123	1.225	2.407	149	253	215	1.175	117	108	259	2.622	484	630	267	281
Adıyaman	0	42	148	60	423	2.944	64	112	146	146	50	40	114	1.665	76	98	104	85
Ankara	925	592	877	417	2.774	2.756	835	1.663	231	1.215	1.735	877	3.890	3.270	727	734	2.525	2.164
Antalya	899	166	883	111	2.267	2.650	315	723	189	1.168	478	278	807	3.436	217	527	579	569
Artvin	45	0	60	25	128	144	211	74	33	60	207	1.109	694	107	21	43	76	722
Batman	174	45	0	41	2.481	356	60	51	32	1.005	43	36	75	290	1.453	346	62	47
Bayburt	49	26	29	0	58	103	95	357	10	54	78	88	244	125	8	18	36	681
Bursa	301	642	475	290	1.567	876	969	905	74	775	431	418	1.645	1.443	503	268	888	926
Diyarbakır	557	118	2.397	82	0	930	157	248	130	2.157	112	86	239	1.858	696	511	180	174
Gaziantep	1.882	79	312	109	826	0	212	140	2.251	664	112	104	229	6.367	366	681	175	212
Giresun	71	140	56	105	112	199	0	699	8	82	1.845	287	1.503	126	42	48	257	1.556
Gümüşhane	69	52	27	217	73	153	781	0	10	63	316	227	830	137	33	23	115	3.330
İstanbul	3.995	1.006	4.959	1.450	7.979	5.929	9.467	6.319	631	6.578	9.858	4.205	8.263	7.322	3.736	1.951	17.819	5.903
İzmir	437	292	888	137	3.079	1.980	409	698	113	2.893	656	420	1.217	1.835	363	508	1.043	835
Kilis	175	19	36	11	120	3.916	21	12	0	72	18	9	38	324	54	55	19	24
Kocaeli	280	465	297	255	696	806	1.704	1.991	41	606	950	551	1.144	1.054	230	226	1.382	1.120
Mardin	179	71	1.020	73	2.273	798	114	80	79	0	93	50	180	1.739	288	1.171	142	125
Ordu	72	230	56	121	125	185	1.532	246	14	76	0	389	4.795	142	40	59	1.048	856
Rize	63	708	52	77	104	151	309	186	11	64	633	0	1.334	138	34	29	128	1.937
Samsun	105	407	71	189	227	337	1.114	635	24	115	3.117	740	0	313	63	119	1.513	1.629
Şanlıurfa	1.528	60	299	110	1.808	8.147	117	116	292	1.118	95	105	187	0	195	280	255	209
Siirt	112	26	1.591	20	789	365	30	40	24	338	59	28	161	278	0	631	107	47
Şırnak	170	53	475	35	584	880	87	40	58	1.490	86	55	218	318	737	0	173	115
Tokat	115	63	70	55	183	239	221	128	26	106	556	117	1.287	255	39	80	0	232
Trabzon	101	541	93	482	162	303	1.556	1.923	22	97	893	1.682	2.821	242	69	62	283	0

Ek D: İşletme Büyüklüklerine Göre İş Yeri Sayısı

	1 Kişi	2-3 Kişi	4-6 Kişi	7-9 Kişi	10-19 Kişi	20-29 Kişi	30-49 Kişi	50-99 Kişi	100-249 Kişi	250-499 Kişi	500-749 Kişi	750-999 Kişi	1000+ Kişi	Toplam
Türkiye	699.136	521.269	297.896	120.062	129.393	42.764	32.634	20.011	11.742	3.212	865	339	448	1.879.771
DOKAP Bölgesi	34.328	26.051	15.073	5.914	6.414	2.055	1.365	771	406	117	25	9	5	92.533
Samsun	9.276	7.508	4.634	1.796	1.765	586	397	238	120	29	8	2	3	26.362
Trabzon	7.237	5.380	3.221	1.290	1.498	435	302	150	64	21	3	4	0	19.605
Ordu	5.113	3.911	2.154	811	874	284	195	103	61	22	5	1	0	13.534
Giresun	3.552	2.584	1.433	560	610	195	113	61	39	10	3	0	0	9.160
Tokat	3.464	2.507	1.345	516	616	220	110	85	49	16	3	2	1	8.934
Rize	2.864	1.979	1.129	507	569	180	115	50	37	11	1	0	0	7.442
Artvin	1.575	1.136	581	224	279	83	71	40	15	1	2	0	1	4.008
Gümüşhane	814	703	354	131	125	47	38	26	16	4	0	0	0	2.258
Bayburt	433	343	222	79	78	25	24	18	5	3	0	0	0	1.230
GAP Bölgesi	30.912	23.803	14.033	6.197	7.186	2.610	2.099	1.333	978	254	83	30	30	89.548
Gaziantep	12.934	9.596	5.026	2.056	2.122	731	633	400	312	87	27	7	13	33.944
Diyarbakır	5.880	4.278	2.541	1.078	1.283	491	380	313	184	43	13	1	1	16.486
Urfa	4.459	3.615	2.284	1.085	1.246	376	287	203	129	47	14	9	7	13.761
Adıyaman	2.857	2.054	1.068	462	491	189	113	67	65	14	1	3	0	7.384
Mardin	1.692	1.354	1.084	551	758	338	290	100	90	20	9	1	1	6.288
Batman	1237	1.205	837	396	483	165	152	109	94	16	12	3	1	4.710
Şırnak	608	614	488	239	412	188	131	66	49	12	3	4	4	2.818
Siirt	687	676	418	196	252	91	71	50	35	11	1	2	3	2.493
Kilis	558	411	287	134	139	41	42	25	20	4	3	0	0	1.664

Kaynak: SGK, Aylık İş Yeri ve Sigortalılara Ait İstatistikler, Aralık 2018.

Ek E: Anova Sonuçları

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
12.1.1.Dışadönüklük – içedönüklük	Between Groups	0,711	1	0,711	0,829	0,364
	Within Groups	150,177	175	0,858		
	Total	150,888	176			
12.1.2.Uyumluluk-saldırganlık	Between Groups	0,513	1	0,513	0,896	0,345
	Within Groups	100,252	175	0,573		
	Total	100,765	176			
12.1.3.Sorumluluk-amaçsızlık	Between Groups	1,596	1	1,596	2,051	0,154
	Within Groups	136,168	175	0,778		
	Total	137,764	176			
12.1.4.Duygusal denge-nevrotiklik	Between Groups	0,362	1	0,362	0,488	0,486
	Within Groups	129,512	175	0,740		
	Total	129,873	176			
12.1.5.Yeniliklere açık olma-muhafazakârlık	Between Groups	0,101	1	0,101	0,162	0,688
	Within Groups	108,636	175	0,621		
	Total	108,736	176			
12.2.1.Girişimcilik Eğilimi	Between Groups	1,125	1	1,125	1,742	0,189
	Within Groups	112,972	175	0,646		
	Total	114,096	176			
12.2.2.Kontrol	Between Groups	1,451	1	1,451	1,995	0,160
	Within Groups	127,221	175	0,727		
	Total	128,672	176			
12.2.3.Başarma İhtiyacı	Between Groups	0,002	1	0,002	0,002	0,963
	Within Groups	128,452	175	0,734		
	Total	128,454	176			
12.3.1.Ortaklık güdüsü	Between Groups	0,142	1	0,142	0,219	0,641
	Within Groups	113,941	175	0,651		
	Total	114,083	176			
12.3.2.Yenilik ve Risk Alabilme	Between Groups	0,378	1	0,378	0,765	0,383
	Within Groups	86,557	175	0,495		
	Total	86,935	176			
12.3.3.Kuralcılık	Between Groups	1,584	1	1,584	2,935	0,088
	Within Groups	94,450	175	0,540		
	Total	96,034	176			
Kişilik özellikleri	Between Groups	0,560	1	0,560	1,840	0,177
	Within Groups	53,243	175	0,304		
	Total	53,803	176			
Girişimcilik potansiyeli	Between Groups	0,004	1	0,004	0,008	0,927
	Within Groups	78,738	175	0,450		
	Total	78,742	176			
Ortaklık yapma	Between Groups	0,563	1	0,563	1,436	0,232
	Within Groups	68,581	175	0,392		
	Total	69,143	176			