

T.C.
NIŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN GİRİŞİMCİLİK
AÇISINDAN İNCELENMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Narmin HÜSEYNZADE

Enstitü Anabilim Dalı : İşletme

Enstitü Bilim Dalı : İşletme Yönetimi

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Beyhan İNCEKARA

EYLÜL– 2018

T.C.
NİŞANTAŞI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN GİRİŞİMCİLİK
AÇISINDAN İNCELENMESİ


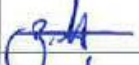

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Narmin HÜSEYNZADE

Enstitü Anabilim Dalı : İşletme

Enstitü Bilim Dalı : İşletme Yönetimi

“Bu tez 28/ 09/2018 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
PROF. DR. BEYHAN UYGUN	Başarılı	
Dr. Öğr. Üyesi Lebel Beyaz	Başarılı	
Dr. Öğr. Üyesi Ayca NARSAC	Başarılı	

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygu olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Narmin HÜSEYNZADE

28.09.2018

ÖNSÖZ

Bu tezin yazılması aşamasında, çalışmamı sahiplenerek titizlikle takip eden, gerek akademik gerekse manevi anlamda bana yol gösteren danışman hocam Dr. Öğr.Üyesi Beyhan İncekara'ya değerli katkı ve emekleri için içten teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım. Juri Hocalarım Aycan Hepsağ, Furkan Evranos ve Zelal Beyaz'a katkılarını esirgemedikleri için en içten şükranlarımı sunuyorum. Bu vesileyle başta Doç. Dr. Kazım Ozan Özer olmakla tüm hocalarıma teşekkürlerimi borç bilirim.

Prof. Ünal Özden ve Prof. Akif Musayev'e bütün süreç boyunca değerli tavsiyelerinden dolayı saygılarımı ve teşekkürlerimi sunuyorum.

Anket çalışması sırasında desteklerini esirgemeyen inşaat şirketlerinin sahiplerine değerli zamanlarını ayırıp anket sorularımı cevaplandıkları için katkılarından dolayı teşekkürlerimi bildiriyorum.

Son olarak bu günlere ulaşmamda emeklerini hiçbir zaman ödeyemeyeceğim anneme ve aileme şükranlarımı sunarım.

Narmin HÜSEYİNZADE

28.09.2018

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

KISALTMALAR	iii
TABLO LİSTESİ	iv
ŞEKİL LİSTESİ	vi
GİRİŞ	1
1.BÖLÜM: GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI TÜRKİYE’DE VE DÜNYADA GİRİŞİMCİLİK	3
1.1 Girişim ve Girişimcilik Kavramı.....	3
1.1.1 Girişimcilik.....	3
1.1.2 Girişimci	4
1.1.3 Yönetici	6
1.1.4 Yaratıcılık	6
1.1.5 Yenilik /Yenilikçilik.....	7
1.2 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	8
1.3 Girişimcilik Türleri	10
1.3.1 Yerel/Bölgesel/Ulusal/Küresel Girişimcilik.....	11
1.3.2 Sanayi/Ticaret/Hizmet Girişimciliği.....	11
1.3.3 Kamu/Özel Girişimciliği	12
1.3.4 İç/Dış Girişimcilik	12
1.3.5 Fırsat Girişimciliği.....	12
1.3.6 Yaratıcı Girişimcilik.....	13
1.3.7 Sosyal Girişimcilik	13
1.4 Girişimciliği Etkileyen Faktörler / Girişimcilik Yaklaşımları	13
1.4.1 Bireysel Yaklaşım	14
1.4.2 Çevresel Yaklaşım.....	14
1.4.3 Firma Yaklaşımı	15
1.4.4 Girişimcide Olması Gereken Özellikler	15

1.4.5 Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri	16
1.5 Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik.....	18
1.5.1 Türkiye’de Girişimcilik	18
1.5.2 Dünyada Girişimcilik	24
2. BÖLÜM: TÜRKİYEDE İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN ANALİZİ.....	26
2.1 İnşaat Sektörünün Yapısı	26
2.1.1 Bina İnşaatı İşleri.....	26
2.1.2 Ağır İnşaat İşleri	27
2.1.3 Endüstriyel İnşaat İşleri	29
2.2 Türkiye’de İnşaat Sektörünün Tarihsel Süreci	29
2.3 Sektörün Türkiye Ekonomisindeki Yeri	30
2.3.1 İnşaat Sektörünün Temel Göstergeleri	30
2.3.2 Sektörün Ülke Ekonomisine Etkisi	31
2.3.3 İnşaat Sektöründe İş Kazaları	33
2.3.4 İnşaat Sektörünün Diğer Sektörler ile İlişkisi	36
2.4 Dünyada İnşaat Sektörünün Durumu	37
2.5 Türkiye’de İnşaat Sektörünün Güncel Analizi.....	40
3. BÖLÜM: LİTERATÜR TARAMASI ve ANALİZ ÇALIŞMALARI.....	46
3.1. Literatür Taraması	46
3.2. Analiz Yöntemi	51
3.3. Bulgular ve Analizin Yorumlanması.....	52
SONUÇ.....	74
KAYNAKÇA	83
ÖZGEÇMİŞ.....	89

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
GEM	: Global Entrepreneurship Monitor
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
ITA	: International Trade Administration
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
OPIC	: Overseas Private Investment Corporation
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TDK	: Türk Dil Kurumu
TMB	: Türkiye Müteahhitler Birliği
TMMOB	: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği
TUBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜSİAD	: Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği
WCI	: World Competitiveness Index
WDI	: World Development Indicators

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1: Yaşınız?	54
Tablo 2: Öğrenim Durumunuz?	54
Tablo 3: Firmanızda Çalışan İşçi Sayısı?.....	54
Tablo 4: Mesleği isteyerek mi seçtiniz?.....	55
Tablo 5: İlk gençlik yıllarınızda sizin için hangisi daha önemliydi?	55
Tablo 6: Hayatta ne kadar risk alırsınız?.....	56
Tablo 7: İşinize ne kadar vakit ayırıyorsunuz?	56
Tablo 8: Sorumlulukları paylaşmakta ne kadar başarılısınız?	57
Tablo 9: İşletmenizi satın almak için çok para verilseydi ne yapardınız?	57
Tablo 10: Bir yerden yüksek bir para gelse bu parayı nasıl değerlendirirsiniz?	58
Tablo 11: Başarılı girişimcilerin yetiştirilme tarzlarına aşağıdakilerden hangisi uygun?.....	58
Tablo 12: Başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli kişilik özellikleri hangisidir?.....	59
Tablo 13: Girişimciliğin nesilden-nesile aktarılmasında etkili olan temel unsur nedir?.....	59
Tablo 14: Girişimci nasıl bir ortakla yola çıkmalı?.....	60
Tablo 16: Dünyadaki girişimcilik ruhunun Türkiye ile kıyaslanmasında aşağıdakilerden hangisi daha çok uygun?	60
Tablo 17: Girişimcilerin değişim konusunda (seminer, konferans gibi) eğitimler almasını önerir misiz?	61
Tablo 18: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?.....	61
Tablo 19: Kendi işinizi kurma kararını almanıza sebep ne oldu?	62
Tablo 20: Başka onlarca sektör varken neden inşaat sektörüne yatırım yaptınız?.....	63
Tablo 21: Türkiye’de İnşaat sektöründe girişimciliği engelleyen unsurlar hangisidir?.....	63
Tablo 22: Türkiye’deki Girişimcilerin eğitim düzeyinin yeterliliğinden memnun musunuz?	64

Tablo 23: Kaç yıldır kurumsal şirket olarak faaliyet gösteriyorsunuz?	64
Tablo 24: ArGe'ye önem veriyor musunuz?	65
Tablo 25: İnşaat sektöründe yeni firma kurulumu önündeki en önemli engel hangisidir? ...	65
Tablo 26: Güçlü bir proje yaklaşımından beklenen pozitif sonuçlar için nasıl çalışma yolu izlemek gerekiyor?	66
Tablo 27: Malzeme seçiminizi neye göre yapıyorsunuz?	66
Tablo 28: İnşaat sektöründe alıcıların teknik şartnameyi inceleme hususunda istekliliği var mıdır?	67
Tablo 29: Yabancı yatırımcılar projelerinizde ne kadar oranda var oluyor?	67
Tablo 30: Sektörünüzde reklama bütçe ayırıyor musunuz?	68
Tablo 31: Sektörde kendinizi nasıl koruyorsunuz?	68
Tablo 32: Devlet ihalelerinde yer alıyor musunuz?	68
Tablo 33: Devletin İnşaat sektörüne yeterince destek verdiğini düşünüyor musunuz?	69
Tablo 34: Yurtdışında çalışmalar yapıyor musunuz?	69
Tablo 35: Türk inşaat sektöründe kalite uluslararası arenada rekabet görüyor mu?	69
Tablo 36: Hayatta ne kadar risk alırsınız? İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?	70
Tablo 37: İşinize ne kadar vakit ayırıyorsunuz? İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?	70
Tablo 38: Malzeme seçiminizi neye göre yapıyorsunuz?	71
Tablo 39: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz? Sektörünüzde reklama bütçe ayırıyor musunuz?	72
Tablo 40: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz? Devlet ihalelerinde yer alıyor musunuz?	72
Tablo 41: Hayatta ne kadar risk alırsınız? Yurtdışında çalışmalar yapıyor musunuz?	73

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1: Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller (WCI, 2017: 304).	22
Şekil 2: Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller (WCI, 2010: 310).	22
Şekil 3: İpotekli ve diğer ayrıntısında yıllara göre konut satış sayıları, 2013-2017 (bin adet), (Sektörel Bakış, 2018: 13).....	27
Şekil 4: Üçüncü havalimanı havadan görüntüsü (Airport Haber, 2018)	28
Şekil 5: İstihdam edilenlerin yıllara göre iktisadi faaliyet kolları ve dağılımı (bin kişi), (Sektörel Bakış, 2018: 9).....	33
Şekil 6: 2005-2009 Yılları Türkiye geneli ve inşaat sektörü iş kazası sayıları (Ceylan 2014: 2).	34
Şekil 7: 2015-2016 Yılları Türkiye geneli ve inşaat sektörü iş kazası kişi sayıları (SGK 2015-2016).	35
Şekil 8: 2011-2012 yılları arası işyeri kazalarında ölüm oranı, (Businessht, 2015).....	36
Şekil 9: Dünya inşaat sektöründeki yüzdesel büyümeler (Sektörel Bakış, 2018: 3).....	38
Şekil 10: İnşaat sektörü açısından bazı ülkelerin yıllık büyüme performansları (İş Bankası Raporu, 2017: 12)	39
Şekil 11: Gayri Safi Yurt İçi hasıladaki değişim oranları ve inşaat sektörüne ilişkin gelişmeler (TÜİK 2018).....	40
Şekil 12: İnşaat sektörünün Gayri Safi Yurt İçi Hasıladan aldığı pay (İntes, İnşaat Sektörü Raporu 2018:7)	41
Şekil 13: Yapı ruhsatları ve kullanım izinleri (TÜİK, 2018).	42
Şekil 14: Konut Kredisi Tutarı Yıllık Yüzde Değişimi ve Konut Kredisi Faiz Oranları (Yüzde) (TCMB, 2017 Raporu: 5).....	43
Şekil 15: 2007 Hanehalkı Tüketim Harcamaları (Türkiye'de Konut Sorunu Ve Konut İhtiyacı Raporu-İMO,2011)	44
Şekil 16: Bireysel Kredilerin Dağılımı (Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aylık Raporu BDDK,2018)	45

Tezin Başlığı: Türk İnşaat Sektörünün Girişimcilik Açısından İncelemesi	
Tezin Yazarı: Nermin HÜSEYNZADE Danışman: Dr.Öğr.Üyesi Beyhan İNCEKARA	
Kabul Tarihi: 28.09.2018	Sayfa Sayısı: viii (ön kısım) + 99 tez
Anabilim Dalı: İşletme	Bilim dalı: İşletme Yönetimi
<p>Girişimcilik hiç kuşkusuz son yılların en popüler alanlarından biridir. Özellikle küreselleşmenin ve teknolojinin sağladığı olanakların bundaki önemi çok büyüktür. İnsanlar bilgi edinirken bu olanakları kullanarak gerçekleşen başarılı girişimlerden haberdar olmaktadır. Yine bu olanaklar sayesinde kendi arzu ve istekleri doğrultusunda düşüncelerini bir girişimcilik faaliyeti olarak hayata geçirme imkanına kavuşmaktadır. Hiç kuşkusuz girişimcilik faaliyetinde en büyük motivasyon kaynaklarından biri ekonomik beklentilerdir. Bu nedenle ülkemiz açısından bakıldığında düşüncelerin inşaat alanına yönelmesine sebep olmaktadır. Çünkü inşaat sektörü tarihsel olarak da her zaman önemli bir konuma sahiptir ve gelişmekte olan ülkelerin en önemli yatırım alanlarından birinin oluşturmaktadır.</p> <p>Son yıllarda ülkemiz inşaat sektörü büyük atılımlar gerçekleştirmiş bulunmaktadır. Gerek yurtiçindeki faaliyetler gerekse yurt dışındaki Türk firmalarının aldığı işler bu sektörün oldukça büyümesini sağlamıştır. Karşılıklı olan bu ilişkide ülkenin büyümesindeki en önemli etkenlerden biri de olmayı başarmıştır. Politik ve jeopolitik bazı gelişmelerin etkisiyle son birkaç yılda yaşanan bir gerilemenin olduğu da gözlenmektedir.</p> <p>Yaşanan gelişmelerin ışığında inşaat sektöründe faaliyet göstermenin karlılığı ve güvenilirliği sektörde faaliyet gösteren kurumlar nezdinde araştırılmış, bunun girişimcilik anlamında yansımaları değerlendirilmeye çalışılmıştır.</p>	
Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, İnşaat, inşaat sektörü	

Title of Thesis: Examination of Turkish Construction Sector in terms of Entrepreneurship	
Author: Narmin HÜSEYNZADE	Supervisor: Assist. Prof. Dr. Beyhan İNCEKARA
Date: 28.09.2018	Nu. Of Pages : viii (front page) + 99 thesis
Department: Business Administration Subfield: Business Administration	
<p>Entrepreneurship is undoubtedly one of the most popular areas in recent years. The opportunities provided especially by globalization and technology have great importance. While people acquire information, they are aware of successful initiatives that come into life by using these opportunities. In addition, thanks to these opportunities, they have a chance to implement their dreams as an entrepreneurial activity in the direction of their own desires and wishes. Economic expectations are, doubtless, one of the greatest sources of motivation in entrepreneurial activity. Therefore, when we look at the issue regarding our country, thoughts are directed towards construction sector. The reason why it so is that construction sector has always been historically important and it is one of the most important investment areas in developing countries.</p> <p>Construction sector in our country has made impressive strides in recent years. Both domestic construction activities and the enterprises undertaken by the Turkish companies abroad have led this sector to expand to a great extent. As a result of this mutual growth, this sector has been perhaps the most influential factor. However, it is also observed regression in the sector in the last few years because of the influence of some political and geopolitical problems.</p> <p>The profitability and credibility of operating in construction sector was researched by the institutions operating in the sector in the light of the consequences and its reflection was evaluated in respect of entrepreneurship.</p>	
Keywords: Entrepreneurship, construction, construction sector	

GİRİŞ

Girişim ve girişimcilik günümüzün en popüler ve bir o kadar da ilgi çekici alanlarından biri haline gelmiştir. Özellikle son yıllarda teknoloji alanında meydana gelen gelişmeler, bu alanda hayata geçen fikirlerin gösterdiği başarılar ve sahiplerine kazandırdığı muazzam kazançlar her kesimden insanın dikkatini çekmeyi başarmıştır.

Küreselleşme ve internet, cep telefonları, televizyon gibi teknolojik yenilikler sayesinde ulaşım ve iletişim imkânlarında son yıllarda çok büyük gelişmeler meydana gelmiştir. Bunların yaygın kullanıma sahip olması nedeniyle de bilgiye erişmek herkes için çok kolay bir hale gelmiştir. Bu gelişmelerle birlikte bir girişimcilik faaliyetinde bulunma isteği zengin, fakir, işçi memur veya işsiz toplumun her kesiminden insanın aklına gelen bir düşünce olmuştur. Ne var ki bunun düşünceden öteye geçebilmesi çoğunlukla mümkün olmamaktadır. Bu nedenle girişimcilikle alakalı çok sayıda çalışma yapılmış ve yapılmaktadır. Girişimcinin özellikleri, girişimciliğin nasıl gerçekleşeceği, nasıl başarılı olunacağı gibi sorulara cevap arandığı bu çalışmaların sayısı da her geçen gün artmaktadır.

Bu çalışmada girişimcilik anlamında dikkat çeken sektörlerden biri olan inşaat sektörü ele alınmıştır. İnşaat sektörü ekonomiden aldığı pay itibariyle oldukça önemli bir yere sahiptir. Ekonominin lokomotif olarak adlandırılan bu sektör beraberinde yüzlerce sektörü sürüklemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde özellikle ayrı bir öneme sahip olan bu sektör genellikle ülke büyümesi ile paralellik arz etmektedir. Çünkü bu ilişkide inşaat büyümeyle doğrudan etkileyen bir sektör olduğu gibi, ekonomik durumdan ve göstergelerden de doğrudan etkilenmektedir. Bu nedenle büyüme trendi içinde olan ve gelişmekte olan Türk inşaat sektörü girişimcilik açısından çok önemli fırsatlar barındırmaktadır. Bu nedenle çalışmanın odak noktasını bu sektörde faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır. Bu firmaların sektör ve girişimcilik ile ilgili görüşlerini ölçmek amacıyla bir anket çalışması gerçekleştirilmiş ve yapılan bu anketler analiz edilerek bir değerlendirilme yapılmaya çalışılmıştır.

Tezin ilk bölümünde girişim, girişimcilik ve ilgili kavramlar, girişimciliğin tarihsel gelişimi, girişimcilik türleri, girişimciliği etkileyen faktörler, Türkiye’de ve Dünyada girişimciliğin durumu gibi konular hakkında detaylı bilgiler verilerek konunun açıklanmasına çalışılmıştır.

İkinci bölümünde ise inşaat sektörü ele alınmış, Türkiye’de inşaat sektörünün tarihsel gelişimi, inşaat sektörünün yapısı, Türkiye ekonomisindeki yeri, dış piyasalardaki durumu hakkında bilgiler verilmiş ve son olarak da çeşitli raporlar kullanarak sektörün durumu hakkında analizler yapılmaya çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde ise sektörde faaliyet gösteren firmalar ile görüşmeler sonucunda elde edilen anket sonuçları değerlendirilmiş. Gerekli analizler yapılarak sektörün girişimcilik açısından değerlendirilmesi yapılmıştır.

Son olarak da inşaat sektöründe girişimci olmanın sebepleri, avantaj ve dezavantajları ve neticeleri gibi konular genel olarak ele alınmıştır.

1. BÖLÜM: GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI TÜRKİYE’DE VE DÜNYADA GİRİŞİMCİLİK

1.1 Girişim ve Girişimcilik Kavramı

Girişim ve girişimcilik kavramlarını karşılayan tek tanımdan söz etmek pek mümkün değildir. Literatürde farklı tanımlamalar yer alsa da yaygın olarak bilinen ve kabul edilen ilk tanımlama 1755’te ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır (Başar vd., 2001). Cantillon’a göre girişimci henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerini ve hizmetlerini satın alan ve üreten kişidir. Bu tanım girişimcinin risk alan yönünü oldukça öne çıkarmaktadır. Bu tanım dışında literatürde birçok tanımlamayla karşılaşmak mümkündür ancak genel olarak kast edilenin birbirinden çok ayrı şeyler olduğu söylenemez. Bu tanımlamalardan bazıları şunlardır:

1.1.1 Girişimcilik

- “Hayal gücünün kullanılmasını, yaratıcı olmayı, sorumluluk yüklenmeyi, fikirleri organize etme ve tanımlamayı, karar almayı ve geniş yapılar içinde başkalarıyla ilişkiler kurmayı kapsayan bir süreçtir.” (Bridge vd., 1998: 21).
- “Girişim faaliyetini sonunda bireysel bağımsızlık, tatmin, haz gibi psikolojik, para, servet, gelir gibi bir ödül olan ekonomik, statü, itibar, güç gibi sosyolojik sonuçlara yol açan tehlike, tuzak, streslerle dolu ve özel gayret gerektiren bir değer yaratma sürecidir.” (Top, 2006:7).
- “Girişimcilik; yaşadığımız çevrenin yarattığı fırsatları sezme, o sezgilerden düşler üretme, düşleri projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmaktır. Girişimcinin zenginlik üretirken üç temel kaynağı vardır. Kendi enerjisi ve gücü erişebildiği sermaye ve ilişki kurduğu insanlar” (Bozkurt, 2000: 12).

- “Girişimcilik finansal, sosyal, psikolojik risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin almakla birlikte; bu amaçla, gerekli zaman ve çabayı harcayarak farklı bir değere sahip bir Şey yaratma sürecidir” (Atasoy, 2009:8).

1.1.2 Girişimci

- “retim için bir işe girişen, kalkışan kimse, müteşebbis” (TDK, 2018).
- “Ticaret, endüstri vb. alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse, müteşebbis” (TDK, 2018).
- “Mevcut ya da potansiyel işgücü ve sermaye kaynaklarını üretim sürecine sokarak; gerçekleştirdiği mal ve hizmet retimiyile sonuçta toplumsal refahı arttıran insanlara verilen addır.” (TÜSİAD, 1987: 2).
- “Potansiyel işgücü kaynaklarını kullanarak mal ve hizmet üretiminde nitelik yönünden bir artış sağlayan insandır.” (TÜSİAD, 1987: 1).
- “Girişimci veya bir başka deyimle müteşebbis, piyasa ekonomisinde üretim faktörlerini bir araya getirerek üretime dönüştüren ve üretime organize eden kimsedir.” (TÜSİAD, 1987: 1).

Yukarıda yapılan tanımlamalar için farklı kaynaklardan yararlanılmaya çalışılmıştır. Ancak daha önce de bahsedildiği gibi tek bir tanımdan söz etmek mümkün değildir. Öyle ki yukarıda verilen son üç tanım TÜSİAD’ in 1987 yılında yaptığı yayının ilk sayfalarında ufak farklılıklarla yer almaktadır. Yani tek bir kitabın farklı sayfalarında farklı tanımlarla karşılaşmak dahi mümkün olabilmektedir.

Girişimci ve girişimcilik hakkındaki farklı tanımlamaları belirlemek ve ortak bir payda da görüş birliği sağlamak adına yapılan bir çalışmada, 1982-1992 yılları arasında girişimcilik konusuyla alakalı 77 makalede kullanılan tanımlamalar incelenmiş ve 15 anahtar kelime belirlenmiştir (Başar v.d. 2001:3). Bu kelime ve kelime grupları şunlardır:

1. “Başlatma/bulma/yaratma
2. Yeni işletme
3. Yenilik/yeni ürünler/yeni pazar
4. Fırsatların peşinde koşma
5. Risk alma/risk yönetimi/belirsizlik
6. Kâr arzusu/kişisel fayda
7. Üretim yolları ve kaynaklar
8. Yönetim
9. Değer yaratma
10. Büyüme arzusu
11. Girişim
12. Değişim yaratma
13. Sahiplik
14. Sorumluluk/ Yetki
15. Strateji oluşturma”

Bütün bu sözcükleri içeren bir tanımlama yapmanın imkânı bulunmamaktadır. Kaldı ki bunların dışında da kullanılan kelimeler bulunmaktadır. Bu da girişimciliğin nesnel bir kavram olmadığını göstermektedir. Ayrıca girişimciliğin sürekli değişen-gelişen bir doğaya sahip olması da tek tanımın olmamasında bir diğer etkidir. Özetle girişimcilik tek bir tanımla karşılanamayacak ve sınırlanamayacak kadar geniş ve dinamik bir olgudur. Bir girişimcide bulunması gereken nitelikler incelenirken çok farklı özellikler vurgu yapılması da bu nedenledir.

Yönetici, Yaratıcılık ve Yenilik / Yenilikçilik kavramları girişimci / girişimcilik ile oldukça yakın anlamlıdır, bu nedenle zaman zaman karıştırılabilmektedir. Hâlbuki çok farklı şeyleri ifade etmektedirler. Bir girişimci yönetici olmak zorunda değildir. Hatta yaptığı bir

girişimin ardından yenilerinin peşinden koşmayı düşüneneği için eski girişimi yönetme işini bırakması bile beklenebilir. Ya da yaratıcı olan bir kişi yeni fikrini ticari bir ürün ve faaliyetle sonuçlandıramayabilir. Bu sebeple de girişimci olarak nitelendirilmesi pek doğru değildir. Bu nedenle bu kavramları kısa bir şekilde açıklamak yerinde olacaktır.

1.1.3 Yönetici

TDK 'da yönetici “yönetme gücünü elinde bulunduran kişi, yöneten kişi, idareci, menajer.” şeklinde tanımlanmıştır. Şen 'in (2017: 32) Koçel'den aktardığı bir başka tanıma göre ise “yönetici bir kuruluştaki iş gören çalışanların iş yapmalarını ve bu faaliyetin devamlılığını sağlayan sorumludur. Yani bu kişiler, ortaya bir ürün üretmek ya da hizmet sunmak adına tüm imal unsurlarını bulmak amacıyla gerekli araştırmaları yapan, süreçleri yöneten ve ortaya çıkan mamulün/hizmetin toplumdaki bir ihtiyacı karşılaması amacını güden kişilerdir.”

Bu iki tanım incelendiğinde girişimci ile yöneticinin aslında çok farklı şeyler olduğu görülebilir. Yönetici başında bulunduğu kurumu belli amaçlar doğrultusunda kaynaklarını (insan, sermaye, malzeme vs.) doğru şekilde idare etmekle sorumludur. Dolayısıyla girişimciden beklenen özelliklerden birçoğuna sahip değildir ve hatta bu özelliklerin bazıları risk de teşkil edebilir. Yani bir yöneticinin sonucu belirsiz bir işe konumunu ve kurumunu riske atması pek mantıklı olmaz. Ancak bir yöneticinin kurumunu ilerletmesi ve geliştirmesi beklenir ki kavramlar arasında kesin çizgiler konması da hatalı olabilir.

1.1.4 Yaratıcılık

TDK da “yaratıcılık” kelimesinin doğrudan bir karşılığı bulunmamaktadır. Bunun yerine yaratma yeteneğine sahip olan kişi olarak tanımlanmıştır. Yaratma yeteneğine sahip olan kişi yani yaratıcı için ise, “Zekâ, düşünce ve hayal gücünden yararlanarak görülmeyen yeni bir şey ortaya koyan, yapan, kreatif.” şeklinde bir tanımlama yapılmıştır (TDK, 2018).

Toplumsal ilerlemelerin ve yeniliklerin kaynağı kimi zaman çok aykırı ve sıra dışı düşünceler olabilmektedir. Bu düşüncelerin ortaya konması ve hayata geçirilmesiyle yaratıcılık süreci tamamlanmış olur. Salt düşüncede kalan, bilimsel, iktisadi, ticari, teknolojik veya herhangi bir alanda ilerlemeye katkı sağlamayan fikirleri bu kategori de değerlendirmek pek mümkün değildir. Bu anlamda yaratıcılık, parlak bir fikrin ışığından yola çıkarak bir ürün veya eserin ortaya konmasıdır (Adıgüzel, 2012: 9).

Eren ise (1982: 17) yaratıcılık ve yenilik arasındaki farkı şöyle aktarmaktadır. “Yaratıcılıkla üretilen düşünce ve fikirlerin uygulanarak yaşama geçirilmesi icat ve yeniliklerin kaynağını oluşturur. Her yeniliğin ve icadın kökeninde yaratıcılıkla elde edilmiş fikirler vardır. Ancak yaratıcılık sonucu elde edilen fikirler her zaman sorunların çözümünde uygulanabilirlik niteliği taşımaz veya ekonomik olarak uygulanma olanağı hiç bir zaman ya da o an için mümkün değildir.”

Konuyu anlaşılabilir kılmak açısından bir örnek ile somutlaştırmak gerekirse; matematikte yeni bir yöntem bulunması yaratıcılık ise bunun mühendislik alanında kullanılması bir yenilik olarak görülebilir.

1.1.5 Yenilik /Yenilikçilik

TDK da “innovation” kelimesinin karşılığı olarak yenilik şöyle tanımlanmıştır: “var olan bilgi birikiminden yola çıkılarak daha gelişmiş, daha kaliteli, daha işlevsel yeni ürünler, üretim süreçleri, örgütlenmeler ve yönetim uygulamalarının geliştirilmesi”.

Ancak yenilik kelimesi kullanıldığı alan bağlı olarak farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Örnek olarak, ekonomistler genellikle yeniliği bir buluşun ilk ekonomik uygulaması olarak ifade ederler (Tekin vd, 2003).

Elçi (2007:1) “Toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması” olarak ifade etmektedir.

Yenilikçilik ve girişimciliğin benzer yönlerinin mi yoksa farklılıklarının mı fazla olduğu tam belli değildir. Öyle ki yenilikçilik ve girişimcilik bir üniversite de yer alan yüksek lisans programının adı veya web sitesi adı olabilmektedir. Dolayısıyla bu iki kavram aynı şey olmasalar da bu kavramları birbirinden ayrı tutmak da mümkün değildir. Özellikle yenilik için riske atılması gereken şeyler girişimcilikteki kadar fazla olmayacaktır.

1.2 Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik yani risk alma ve çok kazanç elde etme gibi kavramların insanlık tarihi kadar eski olduğu söylenebilir. İlk çağlar da zorlu yaşam koşullarında tarım ve özellikle avcılık buna örnek gösterilebilir. Ortaçağda risk almayan ve devlet tarafından verilen imkânları kullanarak “üretim projelerini yöneten” kişiler girişimci olarak anılmıştır (Atasoy, 2009). Daha sonraları yaşanan coğrafi keşifler ve getirdiği zenginlikler bunun için iyi bir örnek teşkil edecektir. Ancak modern anlamda girişimcilik hiç kuşkusuz sanayi devrimi ile farklı bir anlam kazanmıştır. Özellikle bu dönemlerde geçerli olan klasik iktisat anlayışıyla yani “her arz kendi talebini yaratır” düşüncesi hâkimdir. Bilimsel ve teknolojik gelişmelerle birlikte gelişen sömürgecilik faaliyetleri, ucuz hammadde ve işgücünü ortaya çıkarmıştır. Bu nedenlerle girişimcilik öncelikle İngiltere, Fransa gibi sömürgeci ülkelerde ortaya çıkan ve daha sonra diğer ülkelere yayılan bir kavram olmuştur.

1929 ekonomik buhranıyla birlikte “her arz kendi talebini yaratır” fikri geçerliliğini yitirmeye başlamıştır. Ekonomide talep belirleyici unsur olmaya başlamıştır. Dolayısıyla tüketici istek ve tercihlerinin ön planda tutulduğu üretim faaliyetleri ve girişimcilik türleri yaygınlaşmaya başlamıştır.

İkinci dünya savaşı sonrası dönemde ekonomik anlamda toplulukların kurulduğu görülmektedir. Avrupa Birliğinin temeli bu dönemde Avrupa Ekonomik Topluluğu olarak atılmıştır. Bu küreselleşen dünyada ekonominin artık uluslararası olarak düşünüldüğünün ve ticari faaliyetler açısından ulusal sınırların anlamını yitirmeye başladığının göstergesidir

Gelişmiş ülkelerdeki girişimciler için sanayileşmemiş ülkelerde girişim faaliyetlerinde bulunmak cazip gelmektedir. Bu nedenle bunu kolaylaştırıcı uluslar arası organizasyonlar kurulmuştur. Amerika’da OPIC (Denizaşırı Özel Yatırım Kurumu) dünyanın farklı yerlerinde yatırım yapılabilmesi amacıyla kurulmuştur. Diğer bir örnek olarak ITA (Uluslararası Ticaret İdaresi) yine Amerikan girişimcilerini pazar ve üretim olanakları, satışlar, fiyatlar, lojistik vs. konularda bilgilendirme amaçlı kurulmuştur. Ulusal firmaların dünya pazarında rekabet edebilmesi için firmalara yol gösterme görevi üstlenen devlet kuruluşlarıdır. Bu şekilde ihracat teşvik edilmekte ve dünyanın birçok yerinde kendi girişimcilerine yatırım imkânları oluşturulmaktadır (İrmiş ve Emsen, 2002).

Bilgi toplumuna geçişle beraber işletme organizasyonlarında da değişimler meydana gelmiştir. Uluslararası alanda faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletme sayısı çoğalmaktadır. Bunu Sezgin (2014: 39) şöyle aktarmaktadır. “1970-1980 yılları arasında ekonomik faaliyetlerin büyük firmalardan küçük firmalara doğru yöneldiğinin en önemli göstergesi Amerika’nın ilk büyük 500 işletmesinin yer aldığı “Fortune 500” de 1970’de % 20 olarak istihdam oranınının 1996’da % 8,5’e düşmüş olmasıdır. Carlsson’a göre büyük işletmelerden küçük işletmelere yönelmenin üç temel sebebi vardır. Bunlardan birincisi 1970’lerden sonra Dünya ekonomisinde köklü değişikliklerin meydana gelmesi ve bunun sonucunda da Küresel rekabetin yoğunlaşp belirsizliğin artması ve pazarların küçük parçalara ayrılmasıdır. İkincisi, esnek otomasyon sistemleri gibi teknolojik süreçle ilgili değişimlerin hızla gerçekleşiyor olmasıdır. Bütün bunların ötesinde küçük işletmelerin bir taraftan istihdama, sosyal ve politik istikrara katkıda bulunduğu bir taraftan da yenilikçi ve rekabet gücüne katkı verdiği ortaya konulmuştur. Üçüncüsü ise az gelişmiş çevre ülkelerin küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmiş ülkelerin büyük işletmeleri adına üretim yapmaları için yarıştırmalarıdır.”

Tüm dünyanın şirketlerin odağı haline gelmesi sebebiyle üretim ve pazarlama anlayışlarında da değişimler meydana gelmiştir. Hammaddenin ucuza alınması, üretim için diğer aktörlerle işbirliği yapılması veya pazarlama için stratejik anlaşmalar imzalanması küresel hale gelen piyasa için gerekli hale gelmiştir. Bu anlamda bir ülkede faaliyet gösteren

firma başka ülkelerdeki firmalarla işbirliği yapmakta, üretim tesislerini kullanabilmekte farklı şekillerde ortaklığa gidebilmekte ve rekabet gücünü arttırmaya çalışabilmektedir (Yeniçeri ve İnce, 2005).

Bu nedenle küresel ölçekte faaliyet göstermeyi planlayan yeni girişimcilerin de eksiklerini tamamlayacak ulusal ve uluslar arası işbirliklerine ihtiyaç duyacaktır. Kaldı ki yapılacak anlaşmalar işletmeyi sadece finansal, teknolojik, pazarlama gibi alanlarda rahatlatmakla kalmayacak, şirkete olan güveni artıracak, şirketin tanınırlığı ve değerine de katkı sunacaktır. Riskli görülen alanlarda bu riski tek başına üstlenmek gerekmeyecektir. Özellikle kaynak konusunda sıkıntı çeken KOBİ'ler bu şekilde büyüme şansı yakalayabilir. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülke şirketleri ile bu tür anlaşmalar yapabilmektedir. Kaldı ki bu tür işbirlikleri her iki taraf içinde kazançlı olmaktadır. Büyük şirketler bu sayede üretimlerini daha az maliyetli olarak yerel ortaklara yaptırma imkânına kavuşmuş olmaktadır. En bilinen haliyle ülkemizde de sıklıkla karşılaşıldığı gibi dünyaca ünlü markalara (Nike, Reebok ve daha birçoğu) fason üretim yapan fabrikalar bulunmaktadır (İrmiş, 2003).

1.3 Girişimcilik Türleri

Karataş (2016: 2-17) girişimcilik türlerini şu şekilde sıralamıştır. “Fırsat Girişimcilik, Yerel Girişimcilik, Bölgesel Girişimcilik, Ulusal Girişimcilik, Uluslar arası Girişimcilik, Özel Girişimcilik, Kamu Girişimciliği, Yenilikçi/ Yaratıcı Girişimcilik, Yabancı Girişimcilik, Sanayi Girişimciliği, Ticaret Girişimciliği, Hizmet Girişimciliği, İç Girişimcilik, Takipçi Girişimcilik, Sanal Girişimcilik, İç Girişimcilik, Sosyal Girişimcilik.”

Sezgin'in (2014: 26) çalışmasında girişimcilik türlerini şu şekilde sıralamaktadır: “Profesyonel Girişimcilik, Teknik Girişimcilik, Girişimci Girişimciliği, Çevreci Girişimcilik, Fırsat Girişimcilik, Yaratıcı Girişimcilik, Kamu Girişimciliği, İç Girişimcilik.”

Girişimcilik tanımında olduğu gibi girişimcilik türlerinde de bir görüş birliği bulunmamaktadır. Benzer başlıklar olduğu kadar farklı girişimcilik türlerinin anıldığı bu tip

farklı sınıflandırmalara literatürde çok sık rastlanmaktadır. Çok sayıda alt başlık oluşmasının engellenmesi için bu başlıklar gruplandırılarak haklarında kısaca bilgiler verilmeye çalışıldı.

1.3.1 Yerel/Bölgesel/Ulusal/Küresel Girişimcilik

Girişimcilik faaliyet sahasına ve büyüklüğe dayalı bir şekilde sınıflandırıldığında çeşitli ölçeklerde değerlendirilebilir. Bunlar yerel, bölgesel, ulusal ve küresel yani uluslar arası girişimcilik olarak ayrılabilir.

- *Yerel Girişimcilik: İç piyasa hedeflenerek sınırlı öz sermaye ve personel ile mal ve hizmet üretme etkinliği gerçekleştiren küçük işletmelerdir.*
- *Bölgesel Girişimcilik: Yerel girişimcilikten daha büyük bir alanı hedeflenir ancak ulusal girişimciliğe göre daha dar bir alanda faaliyet gösterilir. Pazar payı büyüme potansiyeline sahiptir.*
- *Ulusal Girişimcilik: Mağazalar, şubeler gibi yollarla üretilen mal veya hizmet iş potansiyeli de gözetilerek bulunulan ülkenin her bölgesine ulaştırılır.*
- *Küresel Girişimcilik: Uluslararası arena faaliyet gösterecek bu ölçüde büyük girişimlerin yeterli finansmana ve insan kaynağına sahip olması beklenir.*

1.3.2 Sanayi/Ticaret/Hizmet Girişimciliği

Sanayi girişimciliği: “Belli hammaddelerin işlenerek, şekli değiştirilerek, bir araya getirilip monte edilerek yeni bir mal ortaya çıkarılan girişim biçimi; Otomotiv, beyaz eşya vb. örnek verilebilir.” (Karataş, 2016: 10).

Ticaret girişimciliği: “Üretim etkinliğinden ziyade al-sat-kar et biçimindeki girişimcilik türüdür. Piyasa koşullarını arz ve talepleri takip ederek üretilmiş malları ucuza alıp kar ekleyerek satmaya çalışılır.” (Karataş, 2016: 11).

Hizmet girişimciliği: “Mal üretiminden farklı olarak hizmetin üretildiği an tüketilmesi ve stokunun bulunmaması durumu söz konusudur. Kusurlu verilen hizmeti geri almak ve kusursuzu ile değiştirmek söz konusu değildir.” (Karataş, 2016: 12).

1.3.3 Kamu/Özel Girişimciliği

Kamu girişimciliği: Kar düşüklüğü veya finansal yetersizlikler gibi problemler sebebiyle özel sektörün girmek istemediği alanlarda devletin yaptığı yatırımlardır. Bazı alanlarda tekelleşmenin önüne geçilerek halkın menfaatlerinin korunmak istenmesi de kamu girişimciliği açısından diğer bir etkidir.

Özel girişimcilik: Yasalarla belirlenmiş sınırlar içerisinde özel şahıslar tarafından kurulan ve işletilen girişimlerdir.

1.3.4 İç/Dış Girişimcilik

İç Girişimcilik: Kurulmuş ve yaşayan bir organizasyon bünyesinde yer alan girişimcilik olarak değerlendirilebilir (Top, 2006:9). Küçük, orta ya da büyük çaplı organizasyonda yer alan tüm bireyler vizyona katkı sunabilir veya değişik iş alanlara açılmayı sağlayabilir. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için ortamın uygun olması beklenir. Baskıcı, dar görüşlü ve korkak bir yönetim ve anlayışın hâkim olduğu şirketlerde gelişime katkı sağlayacak yeni fikir ve planların ortaya çıkması beklenemez. İç girişimci girişimciden farklı olarak fon yaratmaz, daha çok var olanı güçlendiricidir ve piyasa sorunlarından ziyade işletme sorunları ile ilgilenir (Sayın, 2011).

Dış Girişimcilik: Yeni bir organizasyonun kurulması şeklinde yapılan girişimlerdir.

1.3.5 Fırsat Girişimciliği

Doğabilecek fırsatların sürekli olarak gözlenmesi ve kar edeceği düşünülen alanlara yatırım yapılması şeklinde gerçekleşen girişimcilik türüdür. (Küçük, 2007: 34). Çoğunlukla tahmin ve sezgilere dayalı bir yöntem izlenir. Gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri ile birlikte çok farklı alanlarda bu tip girişimcilere rastlanabilmektedir. İşten ayrılanlar, ek gelir sağlamak isteyenler veya ev hanımları gibi çok farklı profilde kişiler bu şekilde girişimde bulunabilmektedir.

1.3.6 Yaratıcı Girişimcilik

Yaratıcı girişimcilikle o an için kullanımda bulunmayan yeni bir mal veya hizmetin pazara sunulması beklenir. Bu ya var olan ürünün iyileştirilmesi ya da yepyeni bir fikir veya buluşun piyasaya sürülmesi şeklinde olabilir. Önemli olan fark yaratan ve özgür bir şey ortaya koyabilmektir. Aslında girişimcilik denince çoğunlukla kastedilen budur, hatta girişimcilik ile verilen eğitimlerin isimlendirilmesinde de bunun kullanıldığı görülebilir.

1.3.7 Sosyal Girişimcilik

Daha çok topluma yönelik olarak çözülemeyen sorunlara çözüm üretme şeklinde gerçekleşen girişim türüdür. Aslında topluma faydalı işler genellikle devlet eliyle veya STK'lar aracılığıyla yürütülür. Geleneksel anlamda ise şirketler bu tür topluma faydalı işleri sponsorluk şeklinde yapmaktadır. Sosyal girişimciliğin bunlardan farkı ortaya konan iyi niyetin hayırseverlikten farklı olarak balık tutmayı öğretme şeklinde olmasıdır. Sosyal girişimler ticari olarak kurulan ama amacı toplumsal sorunlara çözüm getirmek olan melez bir modeldir. Ancak bunun sergilenebilmesi faaliyet gösterilen iş sahasında başarılı olabilmeye de bağlıdır.

1.4 Girişimciliği Etkileyen Faktörler / Girişimcilik Yaklaşımları

“Nasıl girişimci olunur?” veya ”Girişimci olmayı etkileyen şeyler nelerdir?” gibi sorulara çok farklı yanıtlar verileceği, girişimcilik kavramından kişilerin ne kadar farklı şeyler anladığına bakılarak tahmin edilebilir. Girişimcinin tanımı yapılırken çok farklı anahtar kelimenin kullanıldığı görülmüştü. Bunun gibi girişimci olmayı negatif veya pozitif bir şekilde etkileyen birçok sebep bulunmaktadır. Dolayısıyla girişimcilik çok yönlü ele alınması gereken bir kavramdır. Çünkü girişimcilik kişinin kendisiyle, yarattığı veya bağlı olduğu organizasyonu, içinde bulunduğu sosyal, ekonomik, kültürel, fiziki vs. çevreyle bir bütünlük arz eder (İrmiş, Durak, Özdemir, 2010). Girişimci olmaya yönlendiren etkenler incelendiğinde ilk dönem çalışmaları girişimcinin kişilik özellikleriyle ilgili olmuştur. Daha sonraları bunun tek başına yeterli olmadığını ve kişinin içinde bulunduğu toplumun, kültürün, siyasi ortamın vs. kısaca çevresel faktörlerin de bunda etkiliği olduğu kabul

edilmiştir. Girişimciliği etkileyen faktörlerden hangisinin daha önemli olduğunun belirlenmesi için çalışmalar yapılmaktadır. Bu konuda yapılan çalışmalardan birinde Durak (2011: 197) girişimciliği bireysel, çevresel ve firma yaklaşımları şeklinde üç başlık altında incelenmektedir.

1.4.1 Bireysel Yaklaşım

Bu yaklaşım ile girişimcinin çoğunlukla kişisel özellikleri ve yetenekleri incelenir. Bu konuda yapılan çalışmalar ile kişinin demografik, kişilik ve psikolojik özelliklerinin girişimcilik üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılır. Bu yaklaşıma göre kişinin girişimci olmasını etkileyen başlıca faktörler arasında kişinin çocukluk dönemi yaşantıları, demografik değişkenler, eğitim düzeyi, yaş, cinsiyet, ailenin ortamı-kültürü-ekonomik durumu sayılabilir. Bu faktörler incelendiğinde girişimciliğin sadece bireysel boyutta ele alındığı görülmektedir. Hâlbuki girişimcilik birbirinden ayrılması mümkün olmayan çok boyutlu bir süreçtir (Ağca, 2005: 156-157).

1.4.2 Çevresel Yaklaşım

Çevresel yaklaşım ile bireysel faktörlerin eksikliğinin hissedildiği konularda girişimciliğe açıklama getirebilmek mümkündür. Girişimcilik ülkelere ve zamana göre değişiklik gösterse de, girişimci kişiliğin oluşumunda ekonomik, kültürel, politik vb. çevresel faktörlerin etkisi her zaman bulunmaktadır. Bu etkinin ağırlığı da toplumdan topluma veya zamana göre değişiklik gösterebilmektedir. Çevresel yaklaşım konulu çalışmaların öne çıkardığı ilk etken genellikle kültür farklılığıdır (Aytaç, 2006). Hatta bir ülkenin farklı illerinde bu durum değişkenlik gösterebilmektedir. Türkiye özelinde bu durum düşünüldüğünde Kayseri ilinde yaşayanların ticaret özdeşleşmesi ya da Karadeniz bölgesinin müteahhit yatırımcılar ile anılması (örnekler tarım, hayvancılık vs. için çoğaltılabilir.) bu hususu çok açık ortaya koymaktadır. Dolayısıyla kültürel faktör girişimcilik üzerinde oldukça etkilidir. Bunun yanında o ülkenin ekonomik ve politik durumu diğer önemli çevresel etkenlerdendir. Ekonomik krizlerle uğraşan bir ülke, girişimciler için uygun bir pazar ortamı sunamaz. Benzer şekilde girişimcilerin siyasi ve politik belirsizliklerin bulunduğu veya hukuksal güvencelerden yoksun olduğu bir ülkede faaliyet göstermesi

beklenemez. Girişimciliğin özellikle teşvik edildiği ve çeşitli şekillerde desteklendiği ülkelerde bunun karşılığının alındığı da görülebilmektedir. Teknoparklar, üniversiteler, özel kuruluşlar ve bankalar, doğrudan ve dolaylı yatırım şeklinde sağlanan destekler yani finansal olarak ortamın uygunluğu ve devlet politikaları çevresel faktörler içerisinde değerlendirilmektedir. Ülkedeki rekabet ve çalışma yasaları, şirket düzenlemeleri gibi ticari ve hukuki altyapının girişimciliğe müsait olması gerekir. Eğitim faaliyetleri ile girişimciliğin desteklenmesi ve fiziksel altyapıya erişim kolaylaştırılması ile girişimciliğin önündeki engeller kaldırılmalıdır. Bunlar sağlandığı zaman yani çevresel koşullar uygun hale getirildiğinde girişimcilerin bireysel özelliklerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlanmış olur.

1.4.3 Firma Yaklaşımı

Firma yaklaşımı daha çok bir fikrin hayata geçmesi sonucu ortaya çıkan şirket ve bu şirketin faaliyetlerine devam etmesi ile ilgili değişkenler ile ilgilenmektedir. Bir şirketin yaşaması ve büyümesi ile ilgili etkenler incelendiğinde girişimcinin daha çok yönetsel özellikleri ön plana çıkmaktadır. Aslında bu dönemde girişimci bürokrasi içerisine gömülmüş bir yönetici olma tehlikesiyle karşı karşıyadır. Bu dönem “girişimci”, “tatmin olan yönetici”, “hayal kırıklığına uğrayan yönetici” ve “klasik bürokrat” olarak dört ayrı kimlikten birine girileceği bir dönemdir (Durak, 2011: 199). Firma yaklaşımına göre girişimciden beklenen hem girişimci hem de yönetici bakış açısına sahip olabilmesidir. Bunu da elde var olan kaynaklara odaklanarak değil fırsatları yakalamaya hazır olarak başarır (Naktiyok, 2004: 19-20).

1.4.4 Girişimcide Olması Gereken Özellikler

Girişimcilik alanında kişiler arasında nasıl farklılıklar yer almaktaki sonuçlar bu kadar çok değişmekte? Neden bazı kişiler fikirlerini hayata geçirme kabiliyetine sahipken başkaları bunda başarısız olmaktadır? Gibi ve daha benzer pek çok sorunun cevabı merak edilmektedir (Arıkan, 2004: 45) Bu sorulara çok farklı yaklaşımlarla cevap aranmıştır. Sezgin (2014: 4-10) bunları başlıklar halinde şöyle sıralamıştır: “Liderlik Özelliği, Planlı Çalışan Araştırmacı Ruhuna Sahip, Hayal Kurmak ve Kourdurmak, Örgütsel Büyümeye İlişkin Hızı Doğru Ayarlamak, Strateji Uygulamayı Bilmek, Fırsatları Yakalama ve Değerlendirme, Kişisel

Sorumluluk Alma Duygusu, Bağımsız Olma ve Başarma İhtiyacı, Vizyon ve Misyon Sahibi Olma, Yenilik Oluşturma Çabası, Objektif Olma , Belirsizlikle Yaşama Becerisi ve Risk Alabilme, İyimserlik, Etkin Zaman Kullanımı, Yüksek Enerji Sahibi Olmak, Dürüstlük ve Güvenirlik.”

Şen (2017: 36-39) çalışmasında buna benzer başlıklar altında girişimcinin özelliklerini sıralamıştır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde birçok özellikten bahsedildiği görülecektir. Araştırmacıların bakış açısına göre bazı özellikler daha öne çıkmaktadır. Bozkurt (2013: 10-11) çalışmasında Türkiye’de girişimcilik özellikleri göz önüne alınarak yapılan çalışmalarda vurgulanan özellikleri şöyle sıralamıştır:

- *“Risk alma*
- *Kendine güven*
- *Başarma ihtiyacı*
- *Yenilikçi*
- *Yaratıcılık*
- *İyi iletişim kurma*
- *Problemleri kolaylıkla çözebilme*
- *Duygusal zekâ”*

1.4.5 Girişimcilikte Başarı Faktörleri ve Başarısızlık Nedenleri

Girişimcilik bir süreç olarak düşünüldüğünde bir fikrin hayata geçirilmesi bunun ilk adımlarından biridir. En önemli adım olarak fikrin bir ürüne veya hizmete dönüşmesi düşünülse de, hayata geçen bu fikrin yaşaması ayrı bir öneme sahiptir. Aksi takdirde gösterilen çabaların karşılığı alınmadan veya kısa zamanlı bir karşılık alınarak sonu çabuk gelen bir macera yaşanmış olur.

Ülkemizde cumhuriyetle yaşıt şirket bulabilmek neredeyse imkansızdır. Akla ilk gelen en büyük ve eski firmalardan Koç Holding 1963'te, Sabancı Holding 1967 de kurulmuştur. Hâlbuki dünyadaki örneklere bakınca (Ford, Goodyear ve daha birçoğu) asırlık firmaların var olduğu görülmektedir. Kuşkusuz bunda ülkemizin yaşamış olduğu istikrarsızlıklar ve krizlerin payı büyüktür. Ancak şu da var ki bazı büyük firmalar eski anlayışla yönetildikçe kişilere bağımlı bir hale gelmekte, kurumsallaşamama nedeniyle ömürleri kısa olmaktadır.

Girişimcilikte eğitimin payı-önemi hakkında çok farklı görüşler öne sürülebilir. Bazı başarılı girişimcilerin düzgün bir yüksek eğitim almadığı görülmekteyken, günümüzün bilgi ve teknoloji endeksli hayatında bu durum yavaş yavaş geçerliliğini yitirmektedir.

Girişimci kişinin önüne çıkan fırsatları değerlendirmesi beklenir. Bu girişimcinin şanslı biri olmasına bağlansa da, fırsatların araştırılması, uygun zemin ve zamanda doğru hamlelerin yapılması girişimci kişiden beklenir (Atasoy, 2009).

Risk üstlenme her kişi açısından aynı şeyi ifade etmez. Girişimci kişi ihtiraslı ve tutkuludur, risk almayı sever ancak bu gereksiz ve hayali atılımlar şeklinde olmaz. Kar elde edemeyeceğini düşündüğü bir alana yatırım yapmak gibi maceraya girmez (Kaya, 2004).

Kişiyi girişimciliğe iten ve motive eden şeyler vardır. Bunlardan bazıları kendi işine sahip olmak, bağımsız hareket etmek, sevdiği bir işte çalışmak, ön planda görünmek ve tabii ki kar edebilme düşünceleridir. Dolayısıyla girişimci kişinin başarılı olma konusunda motive olması engellere takılmamak ve engelleri aşmak açısından önemlidir.

Girişimci kişinin bazı özelliklere sahip olması beklense de neleri yapıp yapmayacağını söylemek ve bunu kabul ettirmek pek mümkün değildir. Çünkü girişimci kişinin alışılmışın dışında davranışlar sergilemesi beklenir ki bu onu toplumundan ayrı bir yerde konumlanmasını sağlar. Ancak faaliyete geçen bir şirket varlığı bazı hususlarda temkinli hareket etmeyi gerektirir. İflastan kaçınmak için düzensiz para akışından sakınılması, yeterli planlamanın yapılması, kontrolsüz büyümeden kaçınılması, geleceğin

doğru bir Şekilde görülmesi, superman olunamadığının kavranması gibi bir takım başlıklar sıralanabilir (Sezgin, 2014).

1.5 Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik

Bir toplumda huzurun mutluluğun ve güvenin hakim olması için toplumun ekonomik olarak bağımsız ve ileri seviyede olması gerekir. Aslında ekonomik anlamda bir problem yaŐamayan ülkelerde (Arap lkeleri hariç tutulduğunda) demokrasi ve insan hakları hususunda da daha az problem yaşandığı söylenebilir. Küreselleşme kavramı sınırları ortadan kaldırıyor gibi görünse de gelişmiş ülkelerin ekonomik ve diğer alanlarda hegemonyasını sürdürdüğü eşit olmayan bir ortamı nitelemektedir. Bu nedenlerle ulusal seviyede güçlü bir ekonomiye sahip olmak bir zorunluluktur. Bu da ancak yenilikçi ve katkı değerini yüksek yatırımlar ve giriŐimlerle baŐarılabilir.

Toplumsal seviyede girişimcinin önemi hususunda Şunlar sıralanabilir (Koç, 2006: 6):

- ❖ “Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin en büyük problemi olan işsizlik girişimciler sayesinde ve yeni yatırımlar ile aŐılabilir.
- ❖ Girişimciler sayesinde ekonomi canlanacaktır ve toplumsal refah seviyesi artacaktır.
- ❖ Girişimciler aracılığıyla bilimsel ve teknolojik gelişmeler hızlanacaktır.
- ❖ Girişimciler doğal olarak ülke tanıtımında ve kullanılmayan potansiyellerin kullanımında katkı sunacaktır.”

1.5.1 Türkiye’de Girişimcilik

Türkiye’de girişimciliği incelemeye Osmanlı’dan baŐlamak gerekir. Ancak ne yazık ki bu alanda önemli geliŐmelerden bahsetmek pek mümkün değildir. Osmanlı döneminde ticaret genellikle yabancı azınlıklar eliyle yürütülmekteydi. Buna ek olarak var olan kapitülasyonlar Osmanlı sanayisi gibi bir kavramın oluŐmasını engellemiŐtir. Bu hususta Koç (2006: 6-7) Osmanlının son dönemlerini anlatan Landau’ dan (1996) Şu alıntıyı yapmıŐtır: “Yalnız memurluk etmek, askerlik yapmak, kazançlı işlere rağbet göstermemek Türkleri eksiltmiŐ ve fakirleŐtirmiŐtir. Türklerin arazi sahibi olan birkaç yüz bininden gayrisi memurluk ve askerlikle geçinen proletaryadır. Bunların açlıktan ölmeyecek kadar bir maaŐla

iktifa ederler. Türkler zaten şayan-ı hayret derecede kanaatkârdırlar. İsrraftan pek çekinirler. Yılda bir kere, o da bayram günü esvap yaptırırlar ve o esvabı yıl boyunca giyerler. Bu kadar az ihtiyacı olan bir halkta teşebbüs fikri ve gayret ateşi için bir saik olmayacağından, bittabi Türkün hat-ı iktisadiyeleri de mahduddur, ticaretleri adeta yok gibidir. ” Aslında bu değerlendirme yüzyıl sonra bile atalarının izinden gitmekte olan bir toplumu tasvir etmektedir. Osmanlı'nın bu son dönemi dahi göstermektedir ki girişimcilik dolayısıyla risk alma gibi kavramlar toplumumuza oldukça uzaktır. Osmanlı devleti tamamen tarıma dayalı bir ülke konumundadır. Diğer ülkeler sanayi Devrimi'ni yaşarken Osmanlı'nın içinde bulunduğu durum, yabancılara verilen ayrıcalıklar yani kapitülasyonlar, yine ticaretin yabancılar eliyle yürütülmesi gibi birçok olumsuzluk yaşanması muhtemel gelişmelerin önünü tıkamıştır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004).

Cumhuriyetin kuruluşu ile kapitülasyonlar kaldırılarak atılımların önündeki en büyük engel kaldırılmıştır. Yeni kurulan devlet yani Türkiye Cumhuriyetinde yaşananları ve toplumun bakışını dönem dönem ele almak mümkündür.

- 1923-1929 Milli bir ticaret anlayışının geliştirilmeye çalışıldığı söylenebilir. Bu dönemde finansal zorluklar yaşandığı için yaşanan gelişmeler devlet eliyle olmuştur. Gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi ve alınan teşvik kararları sayesinde birtakım özel teşebbüsler gerçekleşmişse de çoğunlukla devlet için çalışan bürokratlar aracılığıyla bunlar hayata geçirilmiştir (Öztürk, 2008).
- 1930-1946 arası yıllar genel anlamda ekonomide devletçilik politikalarının uygulandığı bir dönem olmuştur. 1929 yılında yaşanan ekonomik buhran yani Dünya Ekonomik Krizi sebebiyle tüm dünyada devletçi bir anlayışa yöneliş meydana gelmiştir. Durum Türkiye de önceki dönemin devamı gibi görülebilir. Ancak özel teşebbüs ihtimali daha da azaldığı için 1932 sonrasında sanayide devletçilik daha hissedilir bir şekilde uygulanmaya başlamıştır. Buna rağmen özel sektör ihmal edilmemiş Beş Yıllık Sanayi Planları hazırlanmış, özel sektörün gelişmesi için önlemler de alınmıştır. II. Dünya Savaşı ile birlikte ekonomilerde sıkıntılar baş

göstermesine rağmen durumdan faydalanmak isteyen bazı özel sektör aktörleri de vurgunculuk yaparak para kazanmayı denemiştir (Öztürk, 2008).

- 1946-1960. Bu dönem liberal ekonomiye geçiş olarak adlandırılabilir. Türkiye bu dönemde çok partili siyasi hayat ile tanışmış ve serbest piyasa ekonomisine geçiş için çalışmalar yapılan bir dönem olmuştur. Ancak değişken politikalar ve müdahaleler sebebiyle iş dünyası zor durumda kalmıştır. Kararsız bir ortamda istenen gelişmeler sağlanamamıştır (Öztürk,2008).
- 1960 -1980 yılları arası planlı ekonomi denemesinin yapılmak istendiği yıllar olmuştur. Buna öncülük etmesi için de DPT(Devlet Planlama Teşkilatı) kurulmuştur. Ayrıca TUSİAD (Türk Sanayici ve İşadamları Derneği) “hür teşebbüs” ve “demokratik hukuk devleti” gayeleri ile bu dönem de kurulmuştur. Ekonomik ortamının iyileştirilmesi için ortaya konan bu çabalar yaşanan iç ve dış sorunlar (Kıbrıs çıkartması, enflasyon, ideolojik kavgalar vs.) nedeniyle karşılığını bulamamıştır. Girişimci sayısı da beklenen seviyede değildir. Hâlbuki Sezgin (2014:64) o dönemde kaçırılan fırsatları göstermesi açısından Börü'den (2006) şöyle bir bilgi aktarmaktadır: “David McClelland’ın 1961’de yayınlanan ve 42 ülkenin başarı güdülerini ve girişimcilik kabiliyetlerini araştıran çalışmada ilk sırayı Türkiye'nin aldığı görülmüştür. Buna karşılık 1971 yılında yapılan nüfus sayımında toplam çalışan nüfus içerisinde girişimci üst düzey yönetici payının % 0,58 gibi çok düşük bir orana sahip olduğu görülmüştür.”
- 1980 sonrası dönem küreselleşmenin etkisi yoğun bir şekilde hissedildiği, artık kamunun piyasadan çekildiği bu nedenle özelleştirmelerin yaşandığı, tam anlamıyla serbest piyasa ekonomisine geçilmeye çalışıldığı, yani kısaca neo-liberal politikaların benimsendiği zamanlardır. 1980 darbesiyle başlayan bu dönemin başlangıcında yönetimi devralan ordunun söylemlerinde “dışa dönük bir kalkınma stratejisi izleneceğini” vurgulaması çok manidardır (Buğra, 1995). Çünkü bu bile artık liberal ekonomi anlayışının bir seçenek değil zorunluluk olduğunu göstermektedir. Darbe sonrasında kurulan hükümette bu yönde adımlar atılmış ve bunun yanında özel sektörü desteklemeye çalışmıştır. Ancak o dönemin şartlarında ekonomide beklenen atılımlar yaşanmamıştır. Ancak ithal ikameci ekonomi anlayışı zamanla yerini Anadolu da

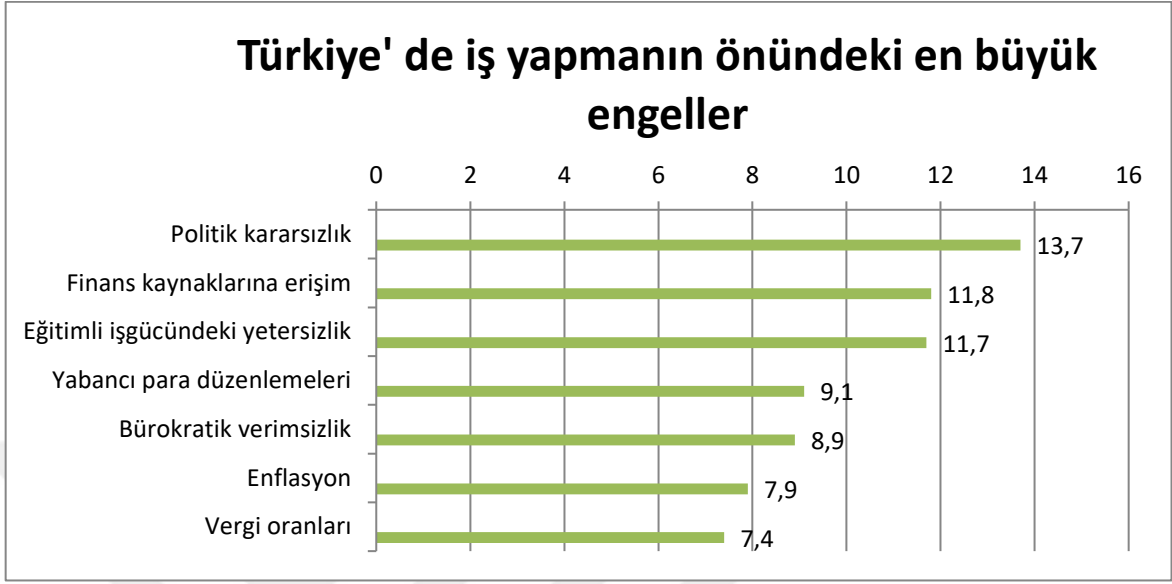
faaliyet gösteren firmaların da katkısıyla ihracata yönelik (fason üretim şeklinde de olsa) teşebbüslere bırakmaya başlamıştır. Sermayenin tabana yayılmasıyla beraber Kobi sayısında artışlar yaşanmıştır. (Sezgin, 2014).

Küresel Girişimcilik ve Gelişim Enstitüsü (The Global Entrepreneurship and Development Institute) tarafından yayınlanan 2017 yılı Küresel Girişimcilik Sıralaması raporuna göre Türkiye dünya genelinde 36. sırada yer almaktadır. (GEDİ, 2017)

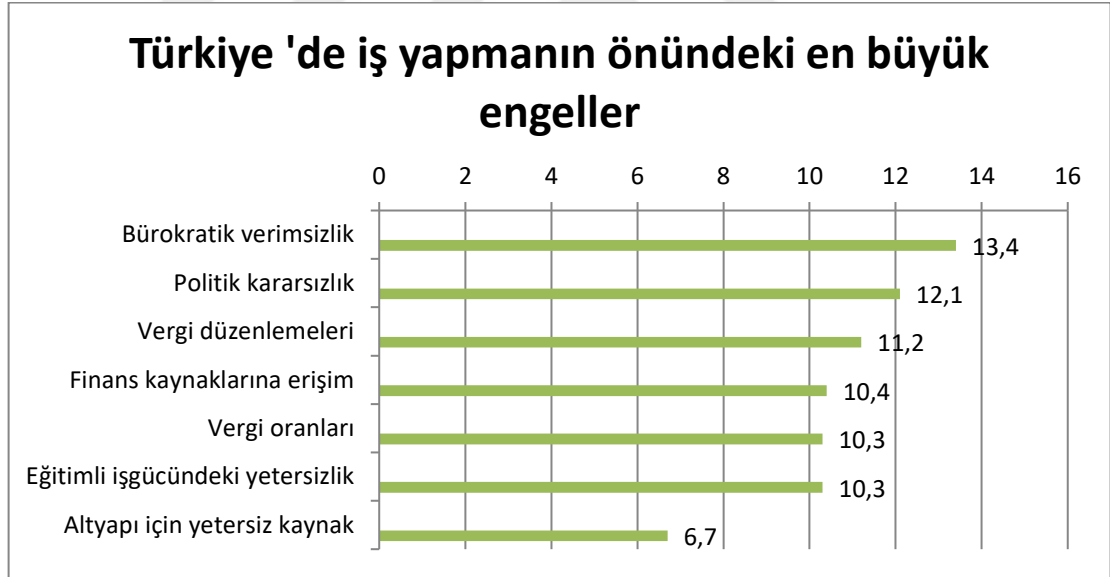
Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından her yıl yayınlanan Küresel Rekabet İndeksi (WCI) raporu ülkelerin dünya genelindeki durumunu gösteren kapsamlı bir çalışmadır. Türkiye ile ilgili değerlendirmelerin yer aldığı 304 ve 305. sayfalarda oldukça detaylı bilgiler yer almaktadır. Bir önceki yıla göre Türkiye iki sıra ilerleyerek 53. sıraya gelmiş olsa da tarihinde ki en yüksek başarı olan 43. sıradan (2012) oldukça geridedir (WCI, 2017: 304-305). Kaldı ki bu Türkiye'nin ekonomik büyüklüğüne nispeten çok daha gerilerde yer alan bir sıralamadır.

Şekil 1'de Küresel Rekabet İndeksi raporuna göre 2017 yılı için Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller sıralanmaktadır. Buna göre politik kararsızlıklar, finans kaynaklarına ulaşımındaki zorluklar, eğitilmiş işgücünün yetersizliği, bürokrasi bu alandaki en büyük engellerdendir.

Şekil 2'de yer alan grafik Küresel Rekabet İndeksi 2010 yılı raporundan alınmıştır. Buna göre Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller ise sırasıyla bürokrasi, politik kararsızlıklar, vergi düzenlemeleri, finans kaynaklarına ulaşımındaki zorluklardır.



Şekil 1: Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller (WCI, 2017: 304).



Şekil 2: Türkiye'de iş yapmanın önündeki en büyük engeller (WCI, 2010: 310).

Bu gibi karşılaştırmalar ülkelerin gelişmesine engel olan sorunları belirleme ve tedbir alma açısından önemlidir. 2012 ve 2017 yılları arasında bazı zorluklar değişiklik gösterse de kronik sorun haline gelmiş durumlara çözüm üretilmesi gerekmektedir. Örnek olarak Türkiye her zaman bürokrasi engelleri ile karşılaşan bir ülke olmuştur.

TUSİAD'ın 2002 yılında hazırladığı raporda da bürokratik engeller üzerinde durulmuştur. Türkiye bürokrasinin iş geliştirmeye olan etkisi sıralamasında 39. sıradadır. 0-10 arasında derecelendirilen ülkeler arasında en az zorluk Singapur'da görülürken, Türkiye 39. sırada yer almaktadır.

Çeşitli kurumlar, organizasyonlar girişimciliği teşvik etmekte, üniversitelerde girişimcilik ders olarak okutulmakta, devlet tarafından destekler sunulmaktadır. Bunların ihtiyacı karşılama oranı ve yeterliliği bilinmemekle beraber en çok şikayet edilen hususlardan biri bürokratik engellerdir.

Günümüz Türkiye'sinde bu girişimcilik anlamında bir farkındalık olduğu söylenebilir ancak yeterli olup olmadığı tartışmalıdır. Örneğin TUBİTAK tarafından her yıl "Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi" yayınlanarak üniversiteler bu alanda bir sıralamaya tabi tutulmaktadır. 2017 yılı birincisi Sabancı Üniversitesinin olduğu sıralamanın açıklandığı toplantıda Bilim Sanayi ve Teknoloji bakanı Faruk özlü şunları söylemiştir. "Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi çalışması, üniversitelerin eğitim kalitesine göre sıralandığı bir liste veya en başarılı üniversiteyi ortaya koyan bir sıralama değildir... Hedefimiz; üniversitelerimiz arasındaki girişimcilik ve yenilikçilik odaklı rekabeti artırmaktır. Rekabet arttıkça, girişimcilik ekosistemi de gelişecektir. Rekabet ve girişim; yaşadığımız çağın anahtar kavramlarıdır. Bu iki kavramla bütün kapıları ve bütün fırsat pencerelerini açmak mümkündür. Tüm dünya, girişimin ve rekabetin yörüngesinde ilerlerken, biz bu kavramlara duyarsız kalamayız." (TUBİTAK ,2017). Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksine göre 2017 yılının ilk on üniversitesi şunlar olmuştur:

1. "Sabancı Üniversitesi
2. Orta Doğu Teknik Üniversitesi
3. Gebze Teknik Üniversitesi
4. İstanbul Teknik Üniversitesi
5. Boğaziçi Üniversitesi
6. İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi
7. Koç Üniversitesi

8. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü
9. Özyeğin Üniversitesi
10. Yıldız Teknik Üniversitesi”

Girişimciliğin özendirilmesi için gerek devlet tarafından gerekse özel teşebbüsler ve STK'lar aracılığıyla yapılan çok farklı çalışmalar ve verilen destekler bulunmaktadır. Üniversitelerde girişimcilik ders olarak okutulmakta, vakıflar aracılığıyla kampanyalar düzenlenmektedir. Türkiye Girişimcilik Vakfı girişimci gençleri desteklemekte ve yetiştirmekte, bankalar tarafından girişimcilere destekler sunulmakta, kadın girişimciler için yarışmalar düzenlenmekte ve pozitif ayrımcılık uygulanmaktadır. Bunlar Türkiye'deki girişimcilik faaliyetlerinden sadece birkaçıdır. Türkiye her ne kadar dünya sıralamasında ve gerçek anlamda hak ettiği yerde olmasa da tam anlamıyla karamsar olmamak gerekir.

Türkiye' de girişimciliğin özendirilmesi ve hayat bulması için Kalkınma Ajansları, Ekonomi Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK gibi devlet kurumları tarafından verilen destekler bulunmaktadır (Meydan, 2013).

1.5.2 Dünyada Girişimcilik

Girişimciliğe olan eğilim son yıllarda ülkemizde olduğu kadar dünyada da artmaktadır. Bu eğilimin artmasında teknolojik alanda ortaya konan fikirler ve bu fikirler ile kişilerin çok büyük başarılar elde etmesinin payı büyüktür. Facebook, Twitter, Apple, gibi teknoloji dünyasına yön veren firmaların kısa sürede elde ettiği büyük kazançlar her kesimden insanın dikkatini çekmektedir. En basit anlamda bir telefon uygulaması bile kişinin hayatını değiştirebilmektedir. Bu gibi fırsatlar hep orada dururken, yaratıcılık ve bilgi olmazsa olmazlar arasındadır. Özellikle bilgi çağı denilen günümüz dünyasında bilgiye sahip olmak her açıdan önemli hale gelmiştir. Sadece şirketlerin değil aynı zamanda ülkelerin birbiriyle olan rekabetinde bilgi en önemli güç haline gelmiştir. BNP Paribas Küresel Girişim 2017 yılı raporuna göre de girişimcilere en çok kazandıran sektör bilgi teknolojileri iken onu sırasıyla online-mobil-dijital ve üretim-perakende takip etmektedir (Melek Yatırım, 2017).

Dünyada girişimcilik faaliyetlerin eğilimlerini ve istatistiklerini tutan ve bu şekilde bir projeksiyon ortaya koymaya çalışan birçok araştırma yapılmaktadır. Dünyanın en kapsamlı çalışmalarından biri olarak görülen GEM (Küresel Girişimcilik Monitörü) her yıl düzenli olarak bir rapor yayınlamaktadır. GEM 2016 araştırmasında dünya nüfusunun %69,2'sini ve dünya GSYH'sının %84,9 unu kapsamaktadır. Bu nedenle dünya genelinde girişimciliğin durumu değerlendirilirken bu rapordan faydalanılmıştır.

GEM 2016 raporuna göre dünyada girişimciliğin finansmanı konusunda yeterlilik sıralaması yapıldığında Malezya, Hindistan ve Hollanda yer alırken, Türkiye 3.8 puan ile 42. sırada yer almıştır. Dünya genelinde ortalama puan 4.2 olarak belirlenmiştir (GEM, 2016: 140).

Hükümetlerin destekleme ve ilgi gibi yaklaşımlarının değerlendirildiği diğer bir tabloda ilk üç sırayı Belçika, Güney Kore ve Çin yer alırken Türkiye 4.4 puan ile 23. sırayı almıştır. Dünya geneli ortalama puan 4.2 olarak hesaplanmıştır (GEM, 2016: 141).

Bir diğer sıralamada ise hükümetler tarafından uygulanan vergilendirme ve bürokrasi derecelendirilmiştir. En iyi durumda olan ülkeler İsviçre, Portekiz ve Hollanda iken Türkiye bu sıralamada 3.4 puan ile 41. sıralamada yer almıştır. Dünya geneli ortalama puan 3.9 olarak hesaplanmıştır (GEM, 2016: 142).

Son iki sıralamaya bakıldığında aslında Türkiye'de girişimcilik açısından bir farkındalık olduğu fakat bunun uygulamalara yansımadağı gibi bir sonuç çıkarılabilir.

Yukarıda bahsedilen sıralamalar gibi hükümetlerin girişimcilik programlarının yeterliliği, çeşitli seviyelerdeki girişimcilik eğitimi, AR-GE transferleri, ticari ve yasal altyapı gibi farklı başlıklar altında puanlamalar GEM küresel raporunda yer almaktadır. Rapordaki bilgilere bakılarak Türkiye'nin genel anlamda iyi olmadığını fakat durumunu kötü olarak da değerlendirmenin haksızlık olacağı söylenebilir. Şu da bir gerçektir ki ülke olarak dünya ortalamasına yakın bir seviyede girişimciliği kabul ederek ileri seviyelere (ekonomik, teknolojik vs. her anlamda) gelmek mümkün olamayacaktır.

2. BÖLÜM: TÜRKİYEDE İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN ANALİZİ

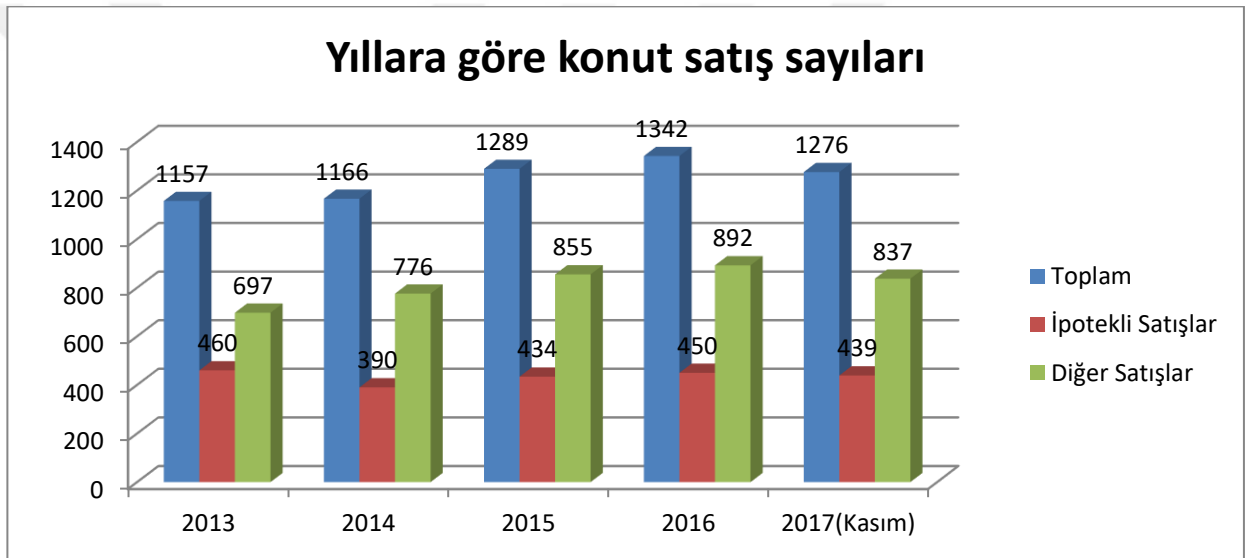
2.1 İnşaat Sektörünün Yapısı

İnşaat sektörünün yapısını üç ana başlık incelemek mümkündür. Bunlar bina inşaat işleri, ağır inşaat işleri ve endüstriyel inşaat işleridir. Bu sınıflar incelendiğinde ülkenin içinde bulunduğu ekonomik, siyasi ve sosyal durumlarla çok yakın bir ilişkisi olduğu görülecektir. Örnek olarak genç nüfusun ve harcama eğiliminin yüksekliği doğrudan perakende sektörünü etkilemektedir. Bu nedenle de ticari gayrimenkul yapımı hızlanmaktadır. Kentleşmenin artmasıyla beraber yeni yerleşim alanları oluşmakta ve yine bu yönde talepler oluşmaktadır. Bu ihtiyaçların karşılanması için sanayi ve fabrika yatırımlarının gerçekleşmesi gerekecektir. Aynı zamanda ekonominin iyi seyretmesi kişilerin harcamalarını olumlu yönde etkileyecektir. Bu ise turizm ve seyahat açısından yol, köprü, havalimanı vb.; kentleşme açısından su kanalları, boru hatları vb. ;arka planda baraj gibi ihtiyaçların oluşmasına sebep olacaktır.

2.1.1 Bina İnşaatı İşleri

Özellikle günlük yaşamda her gün karşılaştığımız konutlar, kamu kurum binaları, eğitim-ticaret- sosyal –eğlence amaçlı yapılar bina inşaat işleri arasında sayılabilir. Özellikle inşaat sektörünün %80’den fazlası bu kategoriye girmektedir (Çelik, 2007: 1). İnşaat sektörü analiz edilirken özellikle konut inşaatları, banka kredi oranları, yapı ruhsat izinleri kullanılmakta ve bina inşaat işleri üzerinden tüm sektör değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Konut inşaatları tüm çevrelerce yakın bir takip altındadır. Ekonomiyi peşinden sürükleyen sektör sadece iyi yönde değil kötü şekilde de etkileyebilmektedir. Yakın geçmişte Amerika ‘da yaşanan mortgage krizi önemli etkiler bırakmış, bu nedenle piyasa analizlerinde konut balonu var mı yok mu konusu daha sıkı takip edilmektedir. (İş Bankası Raporu, 2017: 4).

Türkiye’de konut satışlarının özellikle tüketici açısından cazip hale gelen kredilerle arttığı görülmektedir. Konut satışları son yıllarda artış eğilimi göstermişken, bu son dönemlerde artan kredi oranları ve olumsuz siyasi gelişmelerin etkisiyle bir düşüş göstermiştir. Son dönemde bu trendin devam ettiği görülmektedir. Konut satışları 2018 Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %14 oranında düşmüş durumdadır. (TÜİK, 2018). Şekil 3’de yer alan grafik yıl farkı göz önüne alınarak incelendiğinde benzer sonuçlarla karşılaşılmaktadır.



Şekil 3: İpotekli ve diğer ayrıntısında yıllara göre konut satış sayıları, 2013-2017 (bin adet), (Sektörel Bakış, 2018: 13).

2.1.2 Ağır İnşaat İşleri

Ağır inşaat işleri günlük hayatta pek karşılaşılmayan büyük çaplı devlet işleridir. Ağır inşaat işleri denince akla ilk olarak yol inşaatı, köprüler, arıtma tesisleri, barajlar, boru hatları, havalimanları ve su kanalları gibi altyapı projeleri gelmektedir. Günümüz Türkiye’inde yapımı devam eden başlıca altyapı projelerinden bazıları şunlardır (İş Bankası Raporu, 2017: 43).

- 3. Havalimanı inşaatı
- Haydarpaşa Port

- İstanbul Finans Merkezi
- 3 katlı boğaz geçiş tüneli (ihalesi tamamlanmış)
- Haliç Port (ihalesi tamamlanmış)

Bahsedilen yatırımlar devlet tarafından koordine edilen çok büyük finans kaynağı, iş gücü ve zaman gerektiren işlerdir. Dünyanın en büyük havalimanı olacak olan İstanbul’ da yapımı devam eden 3. Havalimanı üzerinden örnek vermek gerekirse (igairport, 2016);

- *“Proje alanı toplamı 76,5 milyon metrekare.*
- *Toplam maliyeti 10,25 milyar euro yatırımla Türkiye Cumhuriyeti tarihinin tek kaleme yapılan en büyük altyapı yatırım projesi olma özelliğini taşımaktadır.*
- *İstanbul Yeni Havalimanı (İYH), tamamlandığında 200 milyon kapasiteye sahip olacaktır.*
- *İYH’nin yaratacağı doğrudan istihdamın 100.000 kişi olacağı tahmin edilmektedir.*
- *İYH, 150 havayolu şirketine 350’nin üzerinde destinasyona uçuş imkânı sağlayacaktır.”*



Şekil 4: Üçüncü havalimanı havadan görüntüsü (Airport Haber, 2018)

2.1.3 Endüstriyel İnşaat İşleri

Özellikle özel amaçlı imalat ve üretim tesisleri yani diğer bir deyişle fabrika tarzı yapılar endüstriyel inşaat işlerindedir. Bu kısımda konu edinilen inşaat işleri ayrı bir bakış açısıyla ele alınmalıdır. Doğrudan sermaye yatırımını ilgilendiren bu inşaatlar ülkenin ekonomik anlamda gelecekte beklenenleri yansıtan çok önemli göstergelerdendir. Tüketici güveninin düştüğü, piyasanın bozulduğu, istikrarsızlığın yaşandığı bir ortamda tüketim ve harcamalar azalacak, dolayısıyla azalan talep zorunlu olarak arzın kısılması, yatırımların azalması ve nihayetinde endüstriyel inşaat işlerinin de azalması gibi bir sonuç doğuracaktır.

2.2 Türkiye’de İnşaat Sektörünün Tarihsel Süreci

Türkiye’de nitelikli inşaat çalışmaları ilk olarak 1920’li yıllarda Ankara’da başlamıştır. Bu ilk dönemlerde inşaat malzemelerinin büyük çoğunluğu ithal edilmekteydi. Hatta çalışmalar için ihtiyaç duyulan mühendis ve mimarlar dahi yabancılardan oluşmaktaydı (Çelik, 2007: 17).

1960’lara kadar olan dönemde inşaat sektörü altyapı ve bayındırlık ağırlıklı bir gelişim göstermiştir. Bu ilk dönem inşaatları ulaşım alanındaki yol inşaatlarıdır. Bu dönemde devlet desteği ile yapılan yatırımlar sayesinde inşaat sektörü ilerleme göstermiştir.

1960 sonrası dönemde ise DSİ eliyle büyük çaplı yatırımlar hayata geçirilmiştir. Yine 1950 sonrasında demografik yapıda meydana gelen değişimlerden inşaat sektörü de etkilenmiş ve kentleşme hızının artmasıyla birlikte konut ihtiyacı baş göstermiştir. Ancak bu dönem arz ve talep arasında bir dengesizlik yaşanmaktaydı, yeterli miktarda konut sunulamıyordu. Bunun neticesinde gecekondulaşma hızı artmış ve çarpık kentleşme yaşanmaya başlamıştır. Bu soruna çözüm getirilmesi için toplu konut türü yapılaşmalar ortaya çıksa da kooperatifler en önemli konut üreticisi durumuna gelmiştir.

1980 sonrasında toplumsal alanda büyük değişimler yaşandığı gibi kentleşme anlamında da önemli gelişmeler yaşanmıştır. Liberal ekonomi anlayışı ile birlikte iç pazar odaklı büyümeden vazgeçilmiş, ihracat eksenli ve uluslar arası rekabet kapasitesine sahip sektörler ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu dönemki değişimi gerçekleştiremeyen kurumlar çoğunlukla yok olmuştur (Mertim Grup, 2018). Bu dönemde bir taraftan gecekondulaşma sorununa çözüm bulunmaya çalışılmış diğer taraftan da karşılanması gereken yeni konut talepleri ele alınmıştır. Özellikle yap saçı bir anlayışın bu dönemde ortaya çıkmaya başladığı söylenebilir.

Günümüzde ülke açısından ekonominin taşıyıcısı konumuna gelen inşaat sektörü beraberinde sürüklediği diğer sektörler açısından da bir lokomotif görevi görmektedir. İnşaat sektörü oluşturduğu katma değerle GSYH de %9 luk bir paya sahipken bu oran dolaylı yoldan etkilediği alanlar da düşünöldüğünde %3 gibi çok yüksek seviyeye çıkmaktadır (Sektörel Bakış, 2018: 4). Yine istihdama olan etkisinin %15 gibi çok önemli bir oranda olduğu görölmektedir (Çelik, 2007: 5)

Günümüz inşaat sektörü değerlendirilirken sadece yurtiçi etkileri değil yurtdışı kapasiteleri de değerlendirilmelidir. Dünya çapında önemli yatırımlarda Türk firmalarının imzası olduğu görölmekte, küresel ölçekte değerlendirilen önemli işlerde sektörün önemli bir aktörü konumundadır. Rakamlar da bu hususu destekler niteliktedir. 2017 yılında hazırlanan bir rapora göre “Dünyanın En Büyük 250 uluslar arası Müteahhidi” listesi sıralamasında Türkiye 46 firmasıyla Çin’den sonra dünya ikincisi olmuştur (Sektörel Bakış, 2018: 20).

2.3 Sektörün Türkiye Ekonomisindeki Yeri

2.3.1 İnşaat Sektörünün Temel Göstergeleri

İNşaat sektörünün içinde bulunduğu durumu gösteren dolaylı ve doğrudan birçok gösterge bulunmaktadır. Bunlardan bazıları şunlardır:

- *Kamu ve Özel Sektör Sabit Sermaye Yatırımları*
- *Kamunun Sabit Sermaye Yatırımları*

- *Özel Sektör Sabit Sermaye Yatırımları*
- *Yapı Ruhsatları ve Yapı kullanım izinleri*
- *Konut fiyatları*
- *Konut satış trendleri – Konut satış sayıları*
- *Konut kredileri ve ortalama konut kredisi faizleri*
- *Konut sahipliği*
- *İnşaat malzemesi sanayi üretimi*
- *Çimento üretimi ve satışları*
- *İnşaat malzemeleri ihracatı ve ithalatı vb.*

Piyasanın durumu hakkında önemli ipuçları veren her bir grafik birlikte değerlendirildiğinde daha sağlıklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Sektörle ilgili çevrelerce her yıl ve hatta aylık olarak bu veriler değerlendirilmekte, tahminler yürütülmektedir. Bu konuda bankalar, sektörün önde gelen firmaları, odalar, istatistiksel analiz yapan kurumlar raporlar hazırlamakta ve bunları düzenli olarak kamuoyu ile paylaşmaktadır. İnşaat sektörünün analiz edileceği ileri ki bölümlerde de burada bahsi geçen istatistiklerin ve verilerin kullanıldığı görülecektir.

2.3.2 Sektörün Ülke Ekonomisine Etkisi

İnşaat sektörü tüm ülkelerin ekonomisinde ayrı bir yere ve öneme sahiptir. 2016 yılında tüm dünyada ekonomi pazarından aldığı pay %10-12 seviyesinde hesaplanmaktadır (İş Bankası Raporu, 2017: 4). Arkasından sürüklediği yüzlerce çeşit mal ve hizmet üretimiyle doğrudan veya dolaylı olarak bir ilişki içindedir. Bu nedenle ekonominin lokomotifi unvanını kesinlikle hak etmektedir. Ayrıca ekonominin geneli ile olan bu yakın ilişki neticesinde büyüme oranları gibi göstergelerde paralel bir seyir izlendiği görülmektedir. Bu nedenlerle diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de ekonominin dengede tutulması ve sürdürülebilir bir büyümenin gerçekleştirilmesi için inşaat sektörü makroekonomik bir araç olarak kullanılmakta ve önemli roller üstlenmektedir (Kaya vd., 2013: 163).

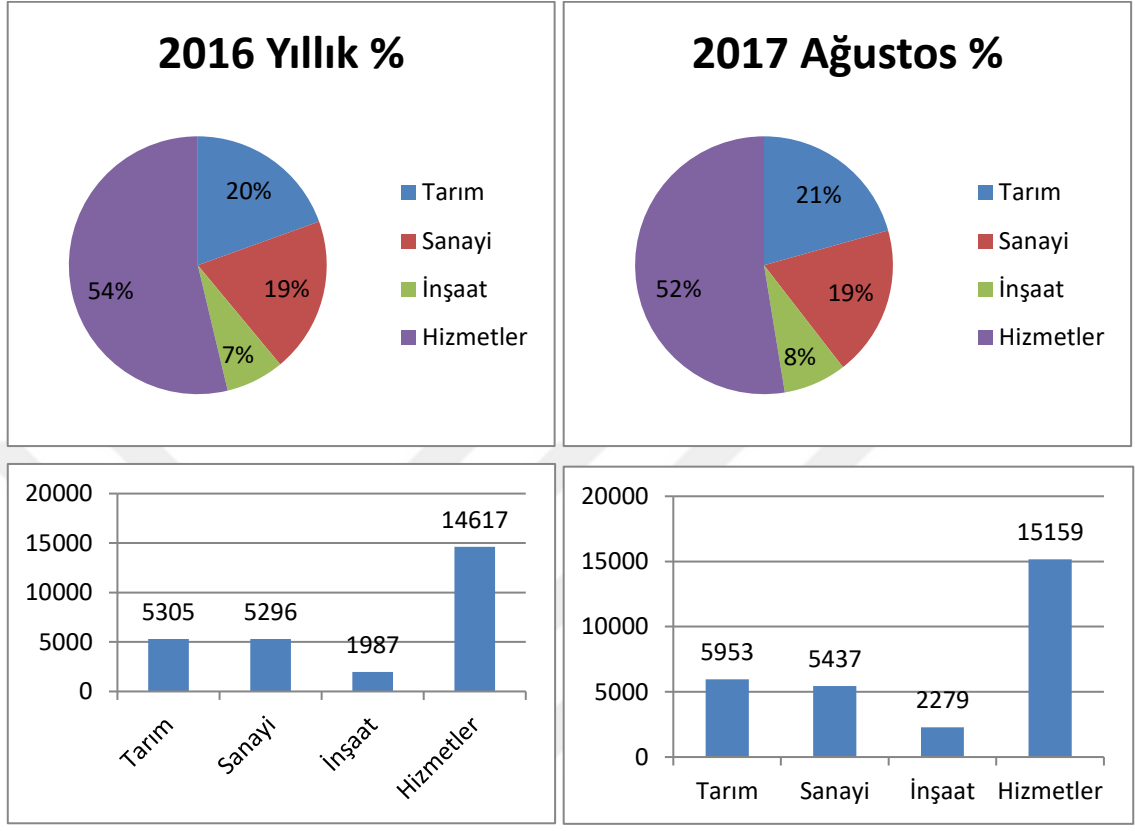
Ayrıca özel sektörün ve kamunun inşaat faaliyetleri arasında ekonomik gösterge olması açısından bir farklılıkta bulunmaktadır. Özel sektörün inşaat yatırımları ülkenin ekonomik performansı ile genellikle paralel bir seyir izlemektedir. Ancak kamu yatırımları, yani altyapı projeleri ekonomik performansa genellikle tek yönlü ve olumlu bir yönde katkıda bulunmaktayken büyümeden etkilenmemektedir (Kaya vd., 2013: 164).

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de inşaat sektörü değişim yaşam koşulları ve ihtiyaçlar doğrultusunda bazı değişimler geçirmektedir. Bunlar akıllı ev sistemleri, çevreci yapılar, sosyal yaşam alanlarıyla donatılmış projeler şeklinde kendisini gösterebilmektedir. Özellikle eskilerin geniş ailelerinin yerini alan çekirdek aile sebebiyle, ihtiyaçlar daha küçük ve daha makul fiyatlı konutların artmasına neden olmuştur. Ayrıca yine ülkemizin kendi özel durumundan dolayı milyonlarca mülteciyi barındırması (bazı bölgelerde daha yoğun olmak üzere) konut fiyatlarını arttırmıştır.

Konut kredilerinin yüksek veya düşük oranda olması konut sektörünü doğrudan ilgilendiren bir durumdur. Birbirine zincirleme bir şekilde bağlı bu ekonomik parametrelerin biri diğerini olumsuz etkilerken bu birçok sektöre yayılabilmektedir.

Ayrı bir konu olarak ele alınması gereken yurtdışı müteahhitlik işleri Türkiye açısından önemli bir alandır. Son yıllarda yurtdışında küçük- büyük birçok projede yer alan Türk firmaları dünyada önemli bir konumda bulunmaktadır. Ancak bir dönem Rusya ile yaşanan sorunlar pazarın daralmasına sebep olmuşsa da düzelen ilişkiler ile bunun eski seviyelere gelmesi beklenmektedir (İş Bankası Raporu, 2017: 6).

İş gücünün yoğun kullanıldığı inşaat sektörünün istihdama olan direkt katkısı çok büyüktür. Şekil 5’de yer alan grafikte de görüldüğü üzere 2016 yılında inşaat sektöründe çalışanların sayısı 1.987.000 kişiyken, bu rakam 2017’de 2.279.000 kişiye çıkmıştır. Yine oransal bazda da bir artış olduğu görülmektedir. 2016 yılında istihdama %7.30 luk bir katkı sunan inşaat sektörü, 2018 yılında bu rakamı %7.91’e çıkarmıştır. Yıllar içerisinde bu rakamın artış eğiliminde olduğu görülmektedir.



Şekil 5: İstihdam edilenlerin yıllara göre iktisadi faaliyet kolları ve dağılımı (bin kişi), (Sektörel Bakış, 2018: 9).

İnşaat sektörünün bu doğrudan etkisinin yanında dolaylı olarak sağladığı katkı sebebiyle de bu oranların %15'e kadar çıktığı söylenebilir (Güven, 2007: 21).

2.3.3 İnşaat Sektöründe İş Kazaları

Sektörün özellikle girişimcilik yönünün değerlendirildiği bu çalışmada konunun kapsamından sapmadan insani bir yönü olan iş kazaları konusu kısaca ele alınacaktır. Çünkü bu konuya ekonomik kaygılar sebebiyle gereken önem gösterilmeyip göz ardı edilebilmektedir. Sigortasız işçi çalıştırma, gerekli iş güvenliği tedbirlerinin alınmaması gibi yöntemlerle karlılığını arttırmaya çalışan firmalar haksız rekabetin doğmasına sebep olduğu gibi girişimcilerin de olumsuz etkilenmesine neden olabilmektedir.

Türkiye'nin iş kazaları konusunda oldukça kötü bir performans sergilediği bilinmektedir. İnşaat sektörü başta olmak üzere birçok iş kolunda Avrupa ortalamasının çok üzerinde iş kazası yaşanan Türkiye bu anlamda farkındalık oluşturmak zorundadır. Sektörün standartlarının belirlenmesi sürecinde birçok kriterin yanında iş kazalarının azaltılması gibi bir konuda yer almaktadır. İnşaat alalarında yer alan “Önce iş güvenliği” tabelalarının uygulamada kendisini göstermesi için bilinçlenmeye ihtiyaç duyulmaktadır.

	Toplam Sayı Sürekli		İş Göremezlik		Ölüm	
	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü
2005	73923	6480	1374	322	1072	290
2006	79027	7143	1953	425	1592	397
2007	80602	7615	1550	359	1043	359
2008	72963	5574	1452	373	886	297
2009	64316	6891	1668	282	1171	156
Ort.	74166	6441	1599	352	1153	300

Şekil 6: 2005-2009 Yılları Türkiye geneli ve inşaat sektörü iş kazası sayıları (Ceylan 2014: 2).

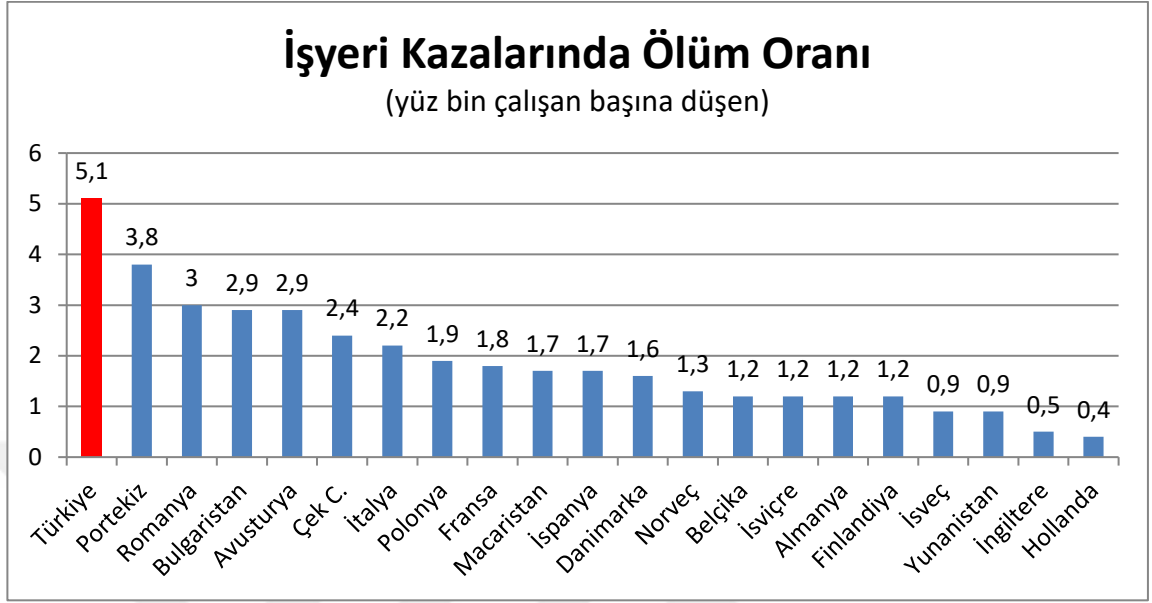
Şekil 6’da 2005-2009 yılları arasında Türkiye deki inşaatlarda meydana gelen iş kazası sayıları verilmiştir. Genel olarak bakıldığında iş kazalarının %10’dan fazlasının inşaat sektöründe meydana geldiği söylenebilir. Ancak Şekil 6’da yer alan 2005-2009 yılları arasında gerçekleşen ölümlere ait rakamlar incelendiğinde ölümlü iş kazalarının üçte birinden fazlasından inşaat sektörünün sorumlu olduğu görülmektedir. Bu da bu sektörde çalışanlar açısından kazaların çok ciddi sonuçlara yol açtığını göstermektedir ve ölümlü kazaların çoğunluğunun inşaat sektöründe yaşandığı sonucuna ulaştırmaktadır.

	Toplam Sayı Sürekli		İş Göremezlik		Ölüm	
	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü	Türkiye Geneli	İnşaat Sektörü
2015	2.992.070	562.498	241.547	33.361	4.190	1.252
2016	3.453.702	499.852	286.068	39.010	5.853	1.405
Ort.	6.445.772	1.062.352	527.615	72.371	10.043	2.657

Şekil 7: 2015-2016 Yılları Türkiye geneli ve inşaat sektörü iş kazası kişi sayıları (SGK 2015-2016).

Şekil 7’de 2015-2016 yılları arasında Türkiye deki inşaatlarda meydana gelen iş kazası sayıları verilmiştir. Genel olarak bakıldığında iş kazalarının dörtte birinden fazlasının inşaat sektöründe meydana geldiği söylenebilir. Ayrıca Şekil 7’de yer alan 2015-2016 yılları arasında gerçekleşen ölümlere ait rakamlar incelendiğinde ölümlü iş kazalarının yine dörtte birinden fazlasından inşaat sektörünün sorumlu olduğu görülmektedir. Bu da bu sektörde çalışanlar açısından kazaların çok ciddi sonuçlara yol açtığını göstermektedir ve ölümlü kazaların çoğunluğunun inşaat sektöründe yaşandığı sonucuna ulaştırmaktadır.

Türkiye’de yaşanan iş kazalarının oranı Avrupa ortalamasının çok üzerindedir. Hatta Türkiye en çok iş kazası yaşanan ülke konumundadır. En az iş kazası yaşanan ülke olan Hollanda ile arasında 10 kattan fazla bir farkın olduğu görülmektedir. Bu çok büyük bir uçurumdur (Şekil 8). Bu kazaların büyük çoğunluğunu da yine inşaat sektörünün oluşturduğu bilinmektedir. Ülkemiz açısından bakıldığında insan hayatına gereken önemin verilmesinin gerektiği ve bir bilinçlenme ihtiyacının olduğu çok açıktır.



Şekil 8: 2011-2012 yılları arası işyeri kazalarında ölüm oranı, (Businessht, 2015)

2.3.4 İnşaat Sektörünün Diğer Sektörler ile İlişkisi

Ekonominin lokomotifi olarak da ifade edilen inşaat sektörü yüzlerce alt sektörün sürükleyicisi ve bir anlamda müşterisi konumundadır. En önemli inşaat malzemelerinin başında demir çelik ürünleri gelmektedir. Dünya Ekonomik Forumunun verilerine göre inşaat sektörü dünyadaki demir çelik üretiminin yarısını tek başına kullanmaktadır. Bu oran Türkiye’de 3’te 2’ye kadar çıkmaktadır (Emlak Koalisyonu, 2017).

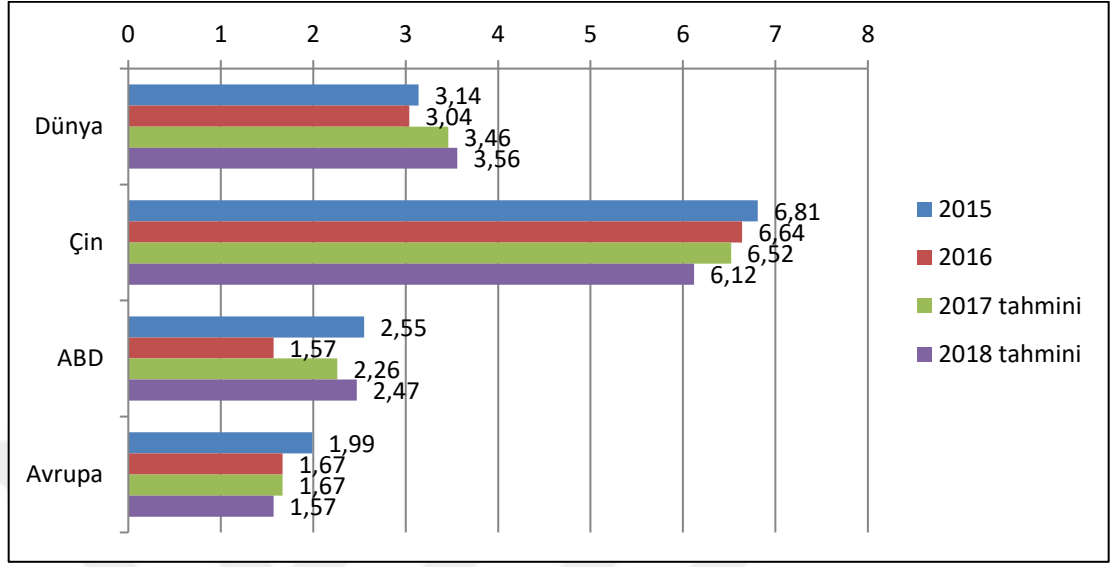
İnşaat malzemeleri arasında demir çelikten sonra ilk akla gelenler; çimento, cam, seramik, ahşap, pvc, boya ürünleridir. Bunların içerisinde çimento sanayinin Türkiye de oldukça iyi bir konumda olduğu söylenebilir. Avrupa’nın en büyüğü olan bu sanayi kolunda ülkemiz dünyanın beşinci büyük üreticisi konumundadır. Bahsedilen seramik, mermer, plastik, boya gibi diğer sektörlerde de oldukça iyi bir durumdadır ve kendisini sürekli geliştirmektedir (Emlak Koalisyonu, 2017).

İnşaat sektörü yüksek miktarda kullandığı malzemelerin yurtiçi ve yurtdışından temin etmektedir. Sektör de ithal ürünlerin payı az değildir. Bu nedenle piyasalardaki kur hareketleri sektörü doğrudan etkilemektedir. Yine yurtiçinden temin edilen malzemelerde de fiyatlar doğrudan piyasayı etkilemekte, olumsuz yansımalar hemen hissedilmektedir. Bu konuda en güncel ve somut örnek son günlerin en önemli konularından biri olan artan demir fiyatlarıdır. Demir çelik sektöründeki yurtiçi ve yurtdışı kaynaklı olarak meydana gelen gelişmeler demir fiyatlarını arttırmıştır. Bunun inşaat sektörüne olan yansımalarının çok önemli olacağı tahmin edilmektedir. Çünkü sektördeki maliyetlerin %20 sini oluşturan bu alanda yaşanan ciddi fiyat yükselişlerinin konut fiyatlarını doğrudan arttıracığı tahmin edilmektedir. Bunun da müteahhitleri zor duruma düşüreceği belirtilmektedir (Demir Çelik Portalı, 2018).

2.4 Dünyada İnşaat Sektörünün Durumu

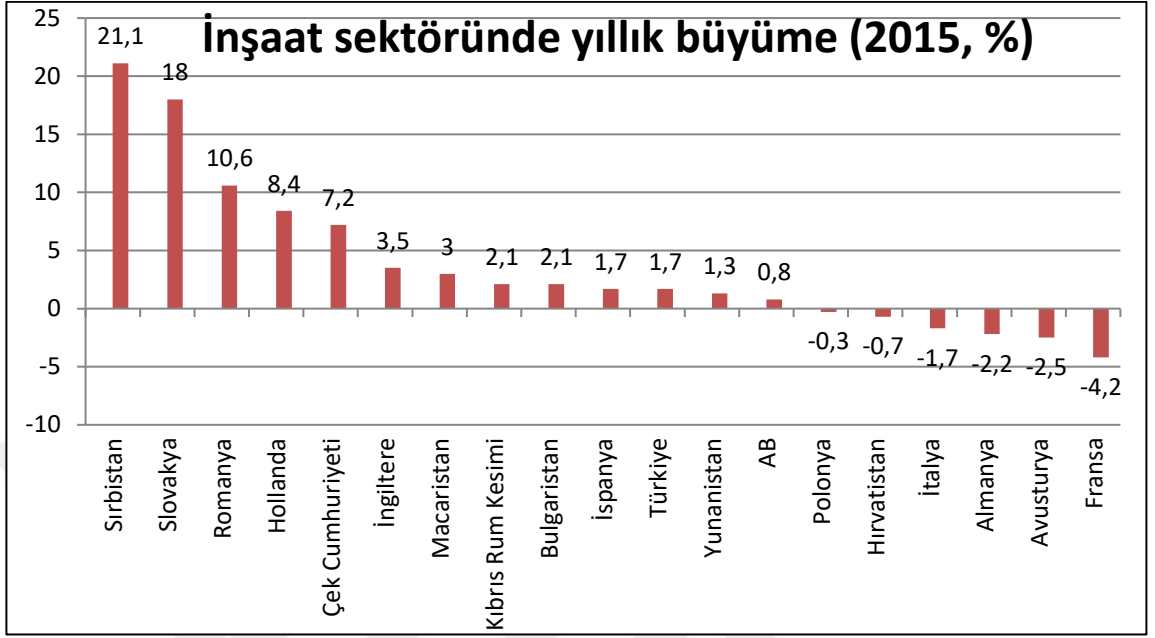
İnşaat sektörü piyasaların genel durumuyla çok yakından ilişkilidir. Genellikle bir ülkenin ekonomik seyriyle paralel bir durum göstermektedir. Ancak gelişmiş ülkeler bu alanda geçmişten gelen bir piyasa doygunluğuna sahiptir. Bu nedenle de gelişmekte olan ülkelere nazaran daha düşük bir büyüme ve pazar potansiyeline sahip olduğu söylenebilir. Gelişmiş ülkelerde sektörün büyüklüğünde azalış ve artışların olduğu görülmektedir. Buna rağmen gelişmekte olan ülkelerde sektör istikrarlı bir şekilde büyüme göstermiştir. 2012 yılı itibarıyla de gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkeleri geride bıraktığı görülmektedir (İş Bankası Raporu, 2017: 12).

Şekil 9'da dünya genelinde inşaat sektörünün yüzdesel büyümesine dair bazı istatistikler yer almaktadır. Görüldüğü üzere Çin her alanda olduğu gibi bu alanda da çok önemli bir aktördür. Gelişmiş ülkelerdeki büyüme ise dünya ortalamasının altında seyretmektedir. Ancak geleceğe dönük yapılan tahminler genel olarak tüm ortalamaların düşeceği yönündedir.



Şekil 9: Dünya inşaat sektöründeki yüzdesel büyümeler (Sektörel Bakış, 2018: 3).

“İnşaat sektöründe büyüme tarihsel olarak ekonomik büyümenin üzerinde seyretmesine karşın 2016 yılında bu durumun tersine döndüğü izlenmektedir. 2016 yılında küresel büyümenin %3,1 düzeyinde olduğu tahmin edilirken, inşaat sektöründe büyümenin %2,8 seviyesinde kaldığı tahmin edilmektedir. 2016 yılında da inşaat sektöründe gelişmekte olan ülkelerdeki aktivitenin belirleyici olduğu; Çin ve Hindistan’ın büyümeye en çok katkı sağlayan ülkeler olduğu tahmin edilmektedir.” (İş Bankası Raporu, 2017: 11)



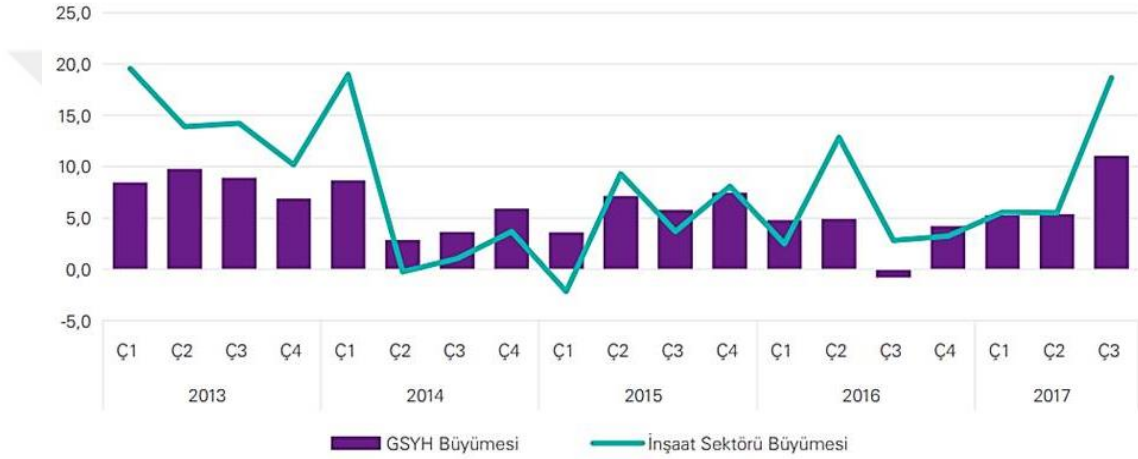
Şekil 10: İnşaat sektörü açısından bazı ülkelerin yıllık büyüme performansları (İş Bankası Raporu, 2017: 12)

Şekil 10’da bazı ülkelerin 2015 yılına ait inşaat sektöründeki yıllık büyüme oranları verilmiştir. Grafiğe bakıldığında Türkiye’nin gelişmekte olan ülkeler arasında yer almasına rağmen çok iyi bir performans gösteremediği görülmektedir.

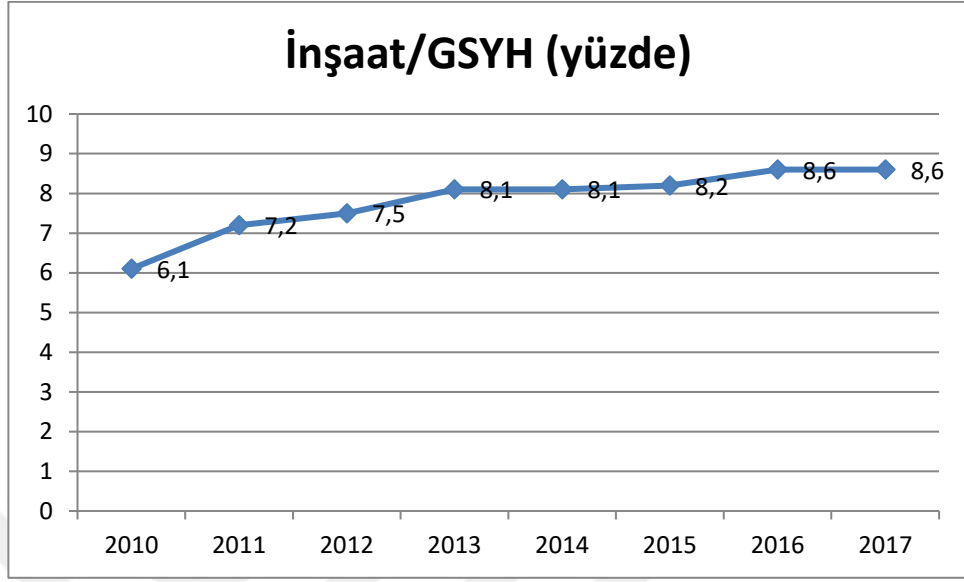
Sektörün durumu rakamlarla incelendiğinde; 2015 yılında inşaat sektörü dünyada 8,5 trilyon dolar gibi bir büyüklüğe sahiptir. Bu rakamın 2020 yılında 10,3 trilyon dolara yükseleceği düşünülmektedir. Bu rakamlar göz önüne alındığında inşaat sektörünün küresel ekonomideki payı 2015 yılı için %10-12 aralığında hesaplanmaktadır. 2025 yılı itibariyle de sektörün gelişmiş ülkelerde bu seviyeyi koruyacağı, gelişmekte olan ülkelerde ise %16 gibi bir oranı bulacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin küresel pazardaki payı 2013 yılına %35 seviyesinde iken bu oranın 2025 yılında %60’ı geçmesi beklenmektedir (İş Bankası Raporu, 2017: 12).

2.5 Türkiye’de İnşaat Sektörünün Güncel Analizi

Türkiye’nin ekonomisinde inşaat sektörü çok ayrı bir öneme sahiptir. Bu önem ülkenin ekonomisine doğrudan olumlu veya olumsuz etki şeklinde kendisini göstermektedir. Şekil 11’de görüldüğü gibi ülkenin gayri safi yurt içi hasıla rakamı ile paralel bir seyir izlediği görülmektedir. Şekil 12’de ise inşaat sektörünün son yıllarda GSYH’den aldığı payın genel olarak artış eğiliminde olduğu görülmektedir.

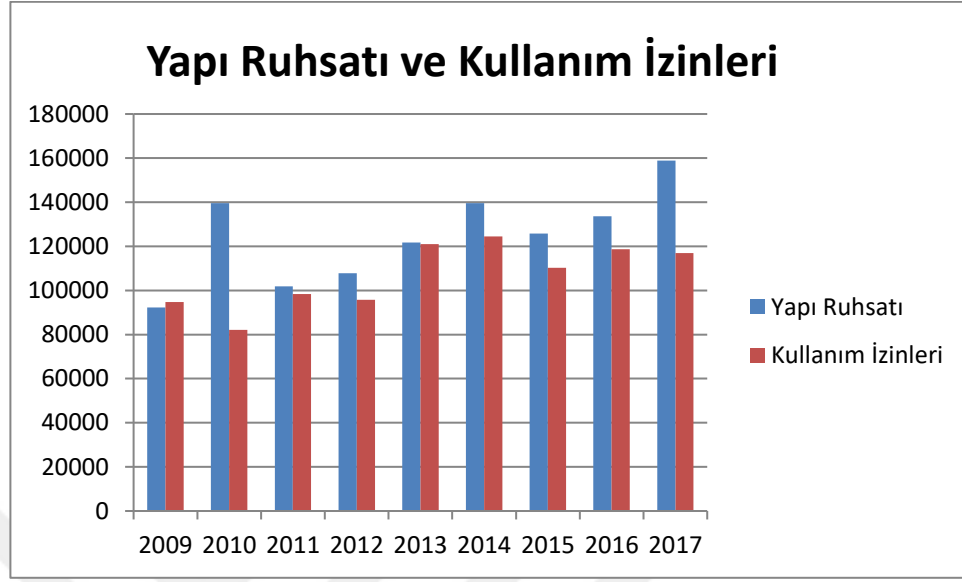


Şekil 11: Gayri Safi Yurt İçi hasıladaki değişim oranları ve inşaat sektörüne ilişkin gelişmeler (TÜİK 2018)



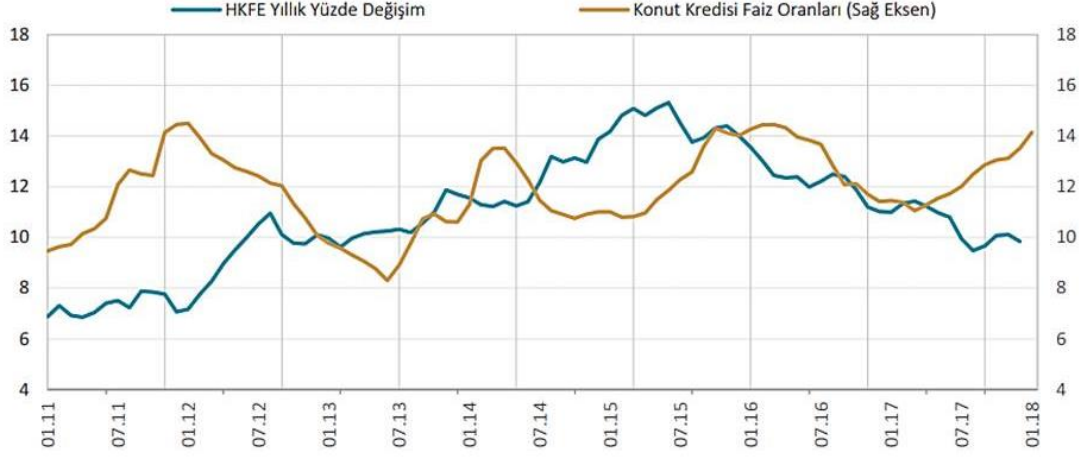
Şekil 12: İnşaat sektörünün Gayri Safi Yurt İçi Hasıladan aldığı pay (İntes, İnşaat Sektörü Raporu 2018:7)

Bir başka istatistiksel veri ise yapı kullanım izinleri ve verilen ruhsat sayısıdır. Şekil 13’de 2009 ve 2017 yılları arasındaki durum TÜİK verileri baz alınarak grafiksel olarak gösterilmiştir. Buradan da görüleceği üzere 2010 yılında yükseliş gösteren bu sayı artış ve azalışlarla 2017 yılında en yüksek seviyeyi görmüştür. Ayrıca ruhsatlar ve kullanım izinleri arasındaki farkın ruhsatlar lehine açılması yapı stokundaki artışın talebin üzerinde gerçekleşmesi ile yorumlanmaktadır (İş Bankası Raporu, 2017: 17).



Şekil 13: Yapı ruhsatları ve kullanım izinleri (TÜİK, 2018).

Şekil 14’de Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasının 2017 yılı raporunda yer alan “Konut Kredisi Tutarı Yıllık Yüzde Değişimi ve Konut Kredisi Faiz Oranları” grafiği yer almaktadır. Türkiye’deki ipotekli konut satışlarına dolaylı olarak buradan ulaşmak mümkündür. Kullanılan konut kredisi değişimi aslında ipotekli konut satışlarındaki değişimi yansıtmaktadır. İpotekli konut satışlarının özellikle kredi oranlarının düştüğü dönemde belirgin bir şekilde arttığı görülmektedir. İpotekli satışların yaygınlaşmasıyla beraber toplam konut satışlarının yaklaşık %30-%40 ‘ı bu şekilde gerçekleşmektedir (İş Bankası Raporu, 2017: 17). Özellikle son dönemlerde de bu konunun sıkça gündeme geldiği görülmektedir. Düşen konut satışlarının artırılması amacıyla yüksek seyreden konut kredilerinin düşürülmesi için devlet bankaları teşvik edilmiştir. Bu konuda ekonominin lokomotifini olan inşaat sektörü ekonomik alanda tüm çevrelerce yakından takip edilmekte ve desteklenmektedir.



Şekil 14: Konut Kredisi Tutarı Yıllık Yüzde Değişimi ve Konut Kredisi Faiz Oranları (Yüzde) (TCMB, 2017 Raporu: 5).

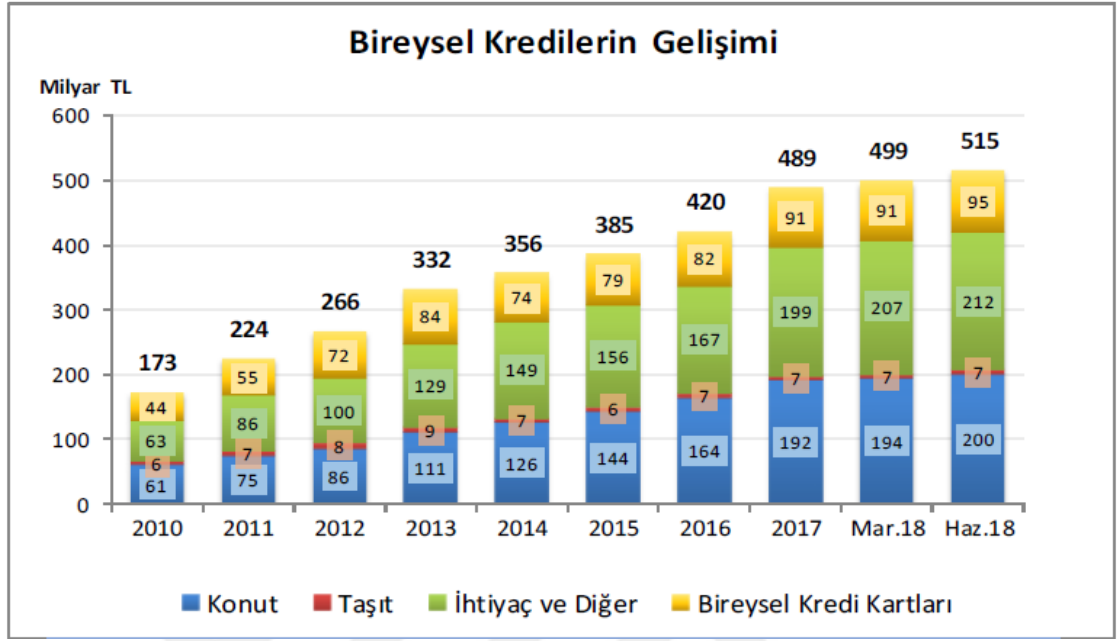
Yukarıda verilen grafikler daha detaylı olarak incelendiğinde inşaat sektörü açısından birçok göstergesi ve önemli bilgileri ihtiva ettiği görülecektir. Bu nedenle ilgili paydaşlar tarafından sektörün nabzını tutma açısından sürekli olarak bu veriler güncellenmekte ve detaylı analiz çalışmaları yapılmaktadır.

Günümüz inşaat sektörünün kısa bir değerlendirmesi olarak ise Türkiye Müteahitler Birliğinin hazırladığı “Geleceğe Hazırlanmak” başlıklı analizde şu bilgiler paylaşılmaktadır; Jeopolitik sorunlar ve enerji sebebiyle sektörde bir gerileme bulunsa da, Irak ve Rusya ile normalleşme yaşanması ve Sahra Altı Afrika’ daki fırsatlar sektöre ivme kazandıracaktır (TMB Raporu, 2018). Önümüzdeki dönemin daha olumlu geçeceği ifade edilen raporda ayrıca konut kredileri, devam eden yurtdışı operasyonlar, kamu harcamaları gibi başlıklara da değinildiği görülmektedir.

Harcama Türleri	2006		2007	
	Hanehalkı başına ortalama aylık harcama (YTL)	Yüzde (%)	Hanehalkı başına ortalama aylık harcama (YTL)	Yüzde (%)
Konut ve Kira	333	27,2	375	28,4
Gıda ve alkolsüz içecek	304	24,8	322	34,4
Ulaştırma	160	13,1	145	11,0
Alkollü içecek, sigara ve tütün	50	4,1	57	4,3
Ev eşyası	76	6,2	79	6,0

Şekil 15: 2007 Hanehalkı Tüketim Harcamaları (Türkiye’de Konut Sorunu Ve Konut İhtiyacı Raporu-İMO,2011)

Hanehalkı harcamaları, hanehalklarının günlük ihtiyaçlarını karşılamak için yaptıkları nihai tüketim harcamasıdır. Örneğin: gıda, giyim, konut (kira), enerji, ulaşım, dayanıklı tüketim malları (özellikle otomobiller), sağlık maliyetleri, boş zaman ve çeşitli Hizmetler. Genel olarak gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH)% 60'ı kadardır ve bu nedenle talebin ekonomik analizi için temel bir değişkendir. Devlet transferleri de dahil olmak üzere hanehalkı harcamaları, hanehalkının tüketim harcamaları ile hanehalklarına hizmet veren kar amacı gütmeyen kurumların sağlık harcamaları gibi hanehalklarına doğrudan fayda sağlayan (bireysel) harcamalarına eşit olan gerçek bireysel tüketimdir. Yukarıdaki şekilde hane halkı harcama bedelleri verilmiştir. Buna göre en yüksek payın konut ve kira harcamalarında olduğu görülmektedir. 2007 yılında Konut ve kira harcamalarının aylık ortalaması 2007’de 375 YTL ile hane bütçesinden yüzde 28.4’lük bir pay almaktadır.



Şekil 16: Bireysel Kredilerin Dağılımı (Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aylık Raporu BDDK,2018)

Konut kredisi, gayrimenkul tarafından finanse edilmek üzere kredi kullanımudur. Genellikle iki taraf arasında yapılan kredi anlaşmasına göre belirlenen ödeme dönemleri ve faiz oranları ile kullanılır. Bu çerçevede konut kredisi de itfa edilmiş kredi olarak bilinebilir. Yasal anlaşma uyarınca, ipotek (borç alan) ipotek (borç veren) krediye teminat olarak gayrimenkul üzerinde bir haciz verir. Ancak, konut kredisi ve ipotek sıklıkla birbirinin yerine kullanılır. Yukarıdaki şekilde bireysel kredilerin dağılımı verilmiştir. Haziran 2018 döneminde bireysel kredi kartlarının toplamı bir önceki çeyreğe göre artış göstererek 95 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Konut kredileri tutarı 212 milyar TL, ihtiyaç ve diğer tüketici kredileri tutarı 200 milyar TL seviyesindedir.

3. BÖLÜM: LİTERATÜR TARAMASI ve ANALİZ ÇALIŞMALARI

3.1. Literatür Taraması

Türk Mühendis ve Mimmar Odaları Birliği (TBMMOB) tarafından 1998 yılında yapılan ve mimar ve mühendislik eğitimi almış kişileri kapsayan çalışmada girişimciliğin %26,1 ile en fazla yeni gelişmekte olan sanayi kentlerinde yaşayanlarda görüldüğü bunu metropollerde (%13) ve az gelişmiş kentlerde yaşayanların (%8) izlediği tespit edilmiştir. Çalışma neticesinde bu durumun temel nedeninin yeni gelişmekte olan bölgelere devlet tarafından verilen yoğun teşviklerin bir sonucu olduğu neticesine ulaşılmıştır. Bu çalışmada yapılan bir başka tespit ise en çok girişimciliğin olduğu yaş aralığının 36-55 yaşları olduğudur. Bunun da nedeninin girişimcilik için önemli bir unsur olan tecrübe ve iş çevresi ile gerekli sermayenin yeterli seviyeye ulaşmasının ancak bu yaşlarda mümkün olduğu sonucuna varılmıştır. (TBMMOB, 1998).

Güven (2007) tarafından yapılan ve sektörde işveren ve çalışan olarak görev olan kişiler üzerinde yapılan çalışmada inşaat sektöründe girişimcilik için sahip olunması gereken değerlerin en başında %31 ile sermayenin geldiği tespit edilmiştir. Bunu %24 ile iş çevresi, %18 ile iş deneyimi, %11 ile iş fikri, %9 ile inanç ve %7 ile eğitim takip etmiştir. Araştırmaya göre girişimcinin sahip olması gereken en önemli karakter özellikleri ise cesaret, kendine güven ve risk almaktan korkmamaktır. Bunu lider kişilikli olmak ve karşısındakini ikna edebilme yeteneği izlemektedir. Bununla birlikte dikkat çeken husus çalışmaya katılan katılımcıların değişik yaş aralıklarına göre sınıflandırılarak değerlendirilmesi neticesinde de tüm yaş gruplarında cesaretin en önemli girişimcilik karakteri olarak görüldüğünün tespit edilmiş olmasıdır. Girişimcilikte öne çıkan diğer karakter özelliklerinin ise yoğun çalışmaktan kaçmama, fırsatları fark edebilme, bağımsız çalışmayı sevme ve sonuç odaklı ve pratik olmak olduğu tespit edilmiştir. Yeterli sermayeye sahip olmaları durumunda ne oranda girişimci adımlar atacaklarının tespitine yönelik soruya ise katılımcıların yalnızca %43'ü kendi işini kuracağı şeklinde cevap vermiş geri kalanlar ise başka yatırım şekillerine yöneleceklerini ifade etmişlerdir. Kendi işimi kurarım diyenlerin de en çok 40 yaş ve üstünde oldukları tespit edilmiştir.

Katılımcıların %85'i girişimcilik için en ideal yaşın 30 yaş ve üzeri olduğunu belirtmişlerdir. Ancak işverenlerin büyük çoğunluğu girişimciliğin daha erken yaşlarda yapılması halinde daha faydalı olacağı yönünde görüş belirtmişlerdir. Girişimcilik noktasında en önemli motivasyon kaynağının ne olacağı sorusuna ise %44 oranında “daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak” cevabı verilmiştir. Bunu %28 ile “potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” ve %15 ile “yüksek gelir elde etme” cevapları izlemiştir. 40 yaş ve üzerindekiilerin büyük çoğunluğu (%56) bu soruya “potansiyelimi daha etkin kullanabilme ve kendimi daha başarılı hissetme olanağı” cevabı verirken gençlerde ise “daha özgür bir çalışma ortamına kavuşmak” (%56) hususu ön plana çıkmıştır. Katılımcıların %84'ü bir ortakla birlikte girişim yapmayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Ancak artan yaş ile birlikte kişilerin ortakla girişim yapmaktan kaçındıkları gözlemlenmiştir. Katılımcılar ortak ile çalışmanın avantajlarını ise karşılıklı dayanışma (%61), deneyim ve bilgi birikimin artması (%15), değişik işleri takip edebilme imkânı (%12), sermayenin daha güçlü olması (%10) ve motivasyonun ve inancın artması (%2) olarak ifade etmişlerdir. Çalışma neticesinde ulaşılan diğer sonuçlar ise inşaat sektörünün zor olmasına rağmen girişimcilik için cazip bir sektör olarak görüldüğü, yap-sat şeklinde konut üretimi ile yüklenici müteahhitliğin en çok rağbet gören girişimcilik alanları olduğu, girişimcilik yerine sabit ücret ile çalışmayı tercih ederlerse bunun en büyük nedeninin düzenli bir gelir sahibi olmak istemeleri olduğu, girişimciliğin önündeki en büyük engellerin ise sırasıyla rekabet zorluğu, bürokratik engeller, pazarlama ve bankalar üzerinden temin edilecek kredi ve teminatlarla ilgili yaşanan zorluklar olduğu hususlarıdır (Güven, 2007: 52-77).

Aldemir (2011) tarafından yapılan ve küçük ve orta boy inşaat firmalarının girişimcilik yönelimlerinin incelendiği çalışmada bu işletmelerin girişimcilik kavramına sıklıkla “pazarda yenilikçi ve öncü olmak”, “kendi işletmesini kurmuş ve pazarda başarı sağlamış olmak” ve “risk almak” anlamlarını yükledikleri tespit edilmiştir. Çalışmada katılımcıların girişimcilik yöneliminin alt boyutları içerisinde sırasıyla “ileriye etkili olma”, “yenilikçi olma” ve “saldırgan rekabetçi tavır sergileme” eğiliminde oldukları saptanmıştır. Çalışmada aynı zamanda katılımcıların “saldırgan rekabetçilik” ile

“yenilikçilik” in birlikte sergilenemeyeceğini düşündükleri ortaya çıkmıştır. Çalışmada yapılan bir başka tespit ise katılımcıların yenilik ile girişimcilik arasında sıkı bir bağ kurmuş olmalarıdır. Bununla birlikte yeniliklerin pazarda “daha önce denenmiş” yenilikler olması ve bu yeniliklerin firmanın mali gücünü aşırı derecede zorlamamasının gerekli olduğunu belirten katılımcılar muhtemel risklerin azaltılması için hem müşteri eğilim ve beklentilerini hem de pazarda rekabet halinde oldukları diğer firmaların uygulamalarını yakından izlemek zorunda olduklarını belirtmişlerdir. Çalışmada yapılan bir başka tespit ise girişimciler tarafından “saldırgan rekabetçiliğe” hem kaynak sorunu hem de etik bulunmaması nedeniyle sıcak bakılmadığı hususu olmuştur. Aynı zamanda küçük ve orta boy inşaat firma sahibi girişimcilerin sıklıkla firmalarının tüm faaliyetlerini şahsen kontrol etme çabasına girdikleri ortaya konmuştur (Aldemir, 2011:33-47).

Aytaç (2006) tarafından yapılan çalışmada ise sosyolojik yapının sahip olduğu niteliklerin, bireyi saran sosyal koşulların, ülkenin iktisadi ve siyasal rejiminin, kişilerin psikolojik ve bireysel özelliklerinin girişimcilik üzerinde önemli etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Aytaç, 2006:156-157).

Karyelioğlu (2015) tarafından yapılan ve Trabzon bölgesinde inşaat sektöründe ki girişimciliğin konu edildiği çalışmada girişimciliğin en yüksek olduğu yaş aralığının 31-40 yaşları, en az olduğu aralığın ise 20-30 yaşları olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada girişimcilerin %42’sinin lisans, %36’sının ilkokul-ortaokul ve lise, %10,5’inin yüksek lisans, %9’unun ön lisans ve yaklaşık %2’sinin doktora mezunu olduğu saptanmıştır. Bu nedenle inşaat sektöründe girişimcilik konusunda eğitim kadar yeterli maddi imkâna sahip olma durumunun önem kazandığı sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcılar kendilerinden önce inşaat sektöründe kendi firması olan bir aile bireyinin olup olmadığı sorusuna %61 oranında hayır ve %39 oranında evet cevabı vermişlerdir. Çalışmada bu durumun inşaat sektöründe girişimciliğin aile geleneğini sürdürmekten çok daha ön plana çıkan bir yaklaşım olduğu vurgulanmıştır. Katılımcıların %45’i Trabzon dışında da işler yaptıklarını belirtirken %55’i ise yalnızca Trabzon’da iş yaptıklarını söylemişlerdir. Çalışmada yurt dışında da iş yapan girişimcilerin oranının ise yalnızca %7 seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %46’sı elde ettiği kazancı tatminkâr bulurken geri

kalan %54'lük kısım ise kazancını yeterli görmemektedir. Katılımcılar inşaat sektöründeki girişimcilik için nelerin gerekli olduğu sorusuna %13 oranında yalnızca paranın yeterli olduğu cevabını vermişler ancak geriye kalan %87'lik büyük kısım ise yalnızca paranın yeterli olmadığını ve bilgi, birikim ve ustalık olmadan bu girişimin başarı ile sonuçlanamayacağını ifade etmişlerdir. Çalışmada tespit edilen bir diğer husus ise girişimcilerin çok küçük bir bölümünün sektörel yayınları takip etmediği ve bu durumun bölgede inşa edilen yapıların kalitesine, görüntüsüne ve yaşanabilirliğine olumsuz etki ettiği (Karyelioğlu, 2015:207-240).

Yeşiltaş (2012) tarafından yapılan çalışmada ise inşaat sektöründe ki girişimcilik ile sosyal bağlar arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Girişimcilerin %77'si işletmeyi bizzat kendilerinin kurduklarını, %11'i işletmenin aileden devralındığını, %10'u işletmenin kendi sahibi oldukları bir başka işletme tarafından kurulduğunu geri kalanlar ise ya bir başka girişimciden satın aldıklarını veya işletmeye sonradan ortak olduklarını ifade etmişlerdir. Katılımcılar kendi işlerini kurma sebeplerini sırasıyla sektöre olan ilgi (%67), daha fazla para kazanmak (%11,9), aile geleneği (%9,2) ve önceki işten duyulan memnuniyetsizlik (%2,8) olarak ifade etmişlerdir. Katılımcıların girişimcilikte buldukları yaş aralıklarında ilk üç sırayı 25-30 yaş aralığı (%45,9), 20-24 yaş aralığı (%22,9) ve 31-35 yaş aralığı (%14,7) almıştır. Katılımcıların %91'i girişimcilik ile ilgili özel bir eğitim almadıklarını ve herhangi ticari bir kuruluşa üye olmanın en büyük faydasının diğer girişimcilere ulaşmak olduğunu ifade etmişlerdir. Girişimcilerin %79'u kendi sermayelerini kullandıklarını ifade ederken geri kalanlar ise banka kredisi veya yakınlarından alınan borç ile işletmeyi kurduklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların %86'sı müteahhitlik yaptıklarını, %8'i proje konusunda, %3,7'si malzeme tedariki alanında ve %1,8'i ise yapı denetim alanında faaliyet gösterdiklerinin ifade etmişlerdir. Katılımcılar girişimlerinden sonraki ilk 5 yıl içinde birlikte çalışma kararı aldıkları stratejik ortakların seçiminde faydalandıkları ve yararlı buldukları tavsiyeleri sırasıyla aynı sektördeki diğer girişimciler, sosyal çevre ve aile/yakın arkadaşlardan aldıklarını ifade etmişlerdir. Araştırma sonucunda, girişimcilerin üye olduğu ticari kuruluşlardan sektörle ilgili bilgilere ulaşma, kendini tanıtmaya, diğer girişimcilere ulaşma ve ağlarını geliştirme noktalarında

faydalandıkları, ağırlarını geliştirmek isteyen girişimcilerin ticari kuruluş ve meslek odalarından faydalanabilecekleri ve girişimcilerin stratejik ortaklarının seçiminde sosyal ağırların önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir (Yeşiltaş, 2012: 64-99)

Yurtdişında yapılan benzer pek çok çalışmada da girişimcilik konusu incelenmiştir. Staniewski, Nowacki ve Awruk tarafından 2016 yılında Polonya’da yapılan ve inşaat firmalarının değerlendirildiği girişimcilik çalışmasında, girişimcilerin büyük çoğunluğunun inşaat sektöründe başarı ve rekabette en önemli konulardan birinin yenilikçilik olduğunu düşündükleri ortaya konmuştur. Çalışmada girişimcilikte bölgesel farklılıkların ise bölgelerin sosyoekonomik durumu ile yakından ilgili olduğu tespiti yapılmıştır (Staniewski, Nowacki ve Awruk, 2016: 861-877).

Abd-Hamid, Azizan ve Sorooshian (2015) tarafından yapılan çalışmada inşaat sektöründeki girişimcilerin başarı ve hayatta kalmaları için önemli olan hususların irdelendiği çalışmada girişimciliğin başarısının temel faktörünün, performansın sürekli olarak iyileştirilmesi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sektördeki girişimlerde başarının kısa dönemli başarılar kadar uzun dönemli başarıların dengelenmesi ile sağlanabileceğinin vurgulandığı çalışmada bu girişimlerin pazar fırsatlarından avantaj elde edecek bir şekilde kendilerini konumlandırmalarının gerekli olduğu sonucuna da ulaşılmıştır (Abd-Hamid, Azizan ve Sorooshian, 2015:1-11).

Mahant, Sreelakshmi ve Asadi (2017) tarafından girişimcilik ve inşaat sektöründeki riskler ile ilgili yapılan çalışmada sektörde karşılaşılan karışık risk parametrelerinin yaygın oluşunun girişimcilik üzerindeki etkileri incelenmiştir. Yapılan anket çalışması ile girişimcileri bekleyen en büyük risklerin “işçilik ve malzeme fiyatlarındaki değişimler”, “satışlardaki azalmalar”, malzeme, işçilik ve ekipman kaynaklarına ilişkin sorunlar”, “küresel finansal krizler”, “hükümetin finansal politikalarının neden olduğu zorluklar”, “mevzuat ve düzenlemelerdeki değişiklikler”, “ülkelere göre değişen vergi oranları”, “rüşvet ve yolsuzluk”, “onay sürecinde yaşanan gecikmeler” ve “kötü hava koşulları” olduğu tespiti yapılmıştır (Mahant, Sreelakshmi ve Asadi, 2017:29-36).

Khoso, Siddiqui, Khahro ve Akhund (2017) tarafından yapılan ve inşaat sektöründe girişimciliğin motivasyon unsurlarının ve girişimciliğin önündeki engellerin incelendiği çalışmada öncelikle 2012 yılında Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM-Global Entrepreneurship Monitor) tarafından hazırlanan rapora göre Pakistan’da çalışma çağına gelenlerin %42,7’sinin girişimcilikle ilgili bir aktivite içinde olmadıkları ve 3 yıl içinde de yeni bir iş kurma niyetlerinin bulunmadığı, %27,5’inin ise girişimcilikle ilgili bir çalışmalarının olmamakla birlikte 3 yıl içinde yeni bir iş kurmayı planladıklarının tespit edildiği belirtilmiştir. İnşaat sektöründeki girişimciliğin artmasının mimar ve mühendislerin işsizlik oranını düşüreceğinin vurgulandığı çalışmada girişimciliği motive eden unsurların başlıcalarının %4,45 ile finansal kaynak sahibi olmak, %4,44 ile takım işbirliği, % 4,32 ile iletişim yetenekleri, %4,25 teknik yeterlilik ve %4,12 ile liderlik yeteneği olduğu tespit edilmiştir. Girişimciliğin önündeki en büyük engellerin ise %4,12 ile düzensiz çalışma saatleri, %4,12 ile hükümet politikaları, %4,05 ile sosyal iletişimdeki sıkıntılar, %4 ile inşaat sektöründeki düşük kar marjları ve %3,97 ile yatırım güvenliği konularının olduğu tespit edilmiştir (Khoso, Siddiqui, Khahro ve Akhund, 2017: 491-497)

3.2. Analiz Yöntemi

Yapılan çalışma tanımlayıcı bir çalışmadır. Soruların frekansları incelenmiştir. Analizler SPSS.23.0 paket programı kullanılarak yapılmıştır. Değişkenler kategorik verilerden oluşmaktadır. Tüm değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri incelenmiş, katılımcıların sorulara verdiği cevaplar yüzde olarak belirtilmiştir. İki kategorik değişken arasındaki ilişki varlığını sorgulamak için Ki-Kare Bağımsızlık testi kullanılmıştır. Sonuçlar %95 güven düzeyinde 0,05 hata payı ile değerlendirilmiştir.

Sınanması gereken Hipotezler bunlardır;

Araştırma Hipotezleri

H1: Katılımcıların risk alma durumları ile yaptıkları proje türü arasında ilişki vardır.

H2: Katılımcıların günde kaç saat çalıştıkları ile yaptıkları proje türü arasında ilişki vardır.

H3: Katılımcıların öğrenim durumları ve malzeme seçimi arasında ilişki vardır.

H4: Proje türleri ile reklam bütçesi arasında ilişki vardır.

H5: Yapılan projeler ile devlet ihalelerinde bulunma arasında ilişki vardır.

H6: Risk almak ile yurtdışında çalışma yapmak arasında bir ilişki vardır.

3.3. Bulgular ve Analizin Yorumlanması

Genel olarak bakılırsa katılımcıların inşaat sektöründeki yorumları aşağıdaki gibidir:

Katılımcıların %78,4'ü başarılı girişimcilerin yetiştirilme tarzı olarak güvene dayalı yaklaşımı uygun bulmaktadır. %58,8'i başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli kişilik özelliği olarak ticari ahlak olduğunu, %56,9'u girişimciliğin nesilden nesile aktarılmasındaki en önemli özelliğin tecrübe olduğunu, %82,4'ü girişimcinin açıkları kapatana ve destekleyici bir ortakla iş yapması gerektiğini belirtmişlerdir.

Dünyadaki girişimcilik ruhunun Türkiye ile kıyaslanmasında katılımcıların 32'si (%31,4) Türkiye'de eğitim yönünde eksikler olduğunu ve %31,4'ü sermaye ve teşvik bakımından Türkiye'nin dünyanın gerisinde olduğunu belirtmişlerdir.

Katılımcıların %48,0'i Türkiye'de inşaat sektöründe girişimciliği engelleyen unsur olarak kriz korkusu/satış endişesi olarak belirtirken %33,3'ü Bürokrasi/ Resmi kurumların işleyiş durumlarını belirtmiştir.

Katılımcıların %80,4'ü Türkiye'deki girişimcilerin eğitim düzeyinin yeterliliğinden memnun değilken; tüm katılımcılar girişimcilerin eğitim almasını önermektedir.

Katılımcıların %97,1'i ArGe'ye önem vermekte; %74,5'i reklama bütçe ayırmamakta; %74,5'i devlet ihalelerinde yer almamakta; %56,9'u devletin inşaat sektörüne yeterli desteği verdiğini düşünmekte; %71,6'sı yurtdışında çalışmalar yapmamakta ve %52,0'sinin projelerinde yabancı yatırımcılar hiç olmamaktadır.

Katılımcıların %56,9'u devletin inşaat sektörüne yeterli desteği verdiğini ve tüm katılımcılar Türk inşaat sektöründeki kalitenin uluslararası arenada rekabet gördüğünü belirtmiştir.

Katılımcıların %58,8'i güçlü bir proje yaklaşımından beklenen pozitif sonuçlar için gerekli çalışma yolunun standartlara uygun olmak ve %23,5'ü inovasyon yaratmak olduğunu düşünmektedirler.

Katılımcıların %43,1'i inşaat sektöründe yeni firma kurulmasının önündeki en önemli engellerden biri olarak bankalardan kredi alma zorluğu olduğunu, %31,4'ü iş yapılan özel ve kamu kurumlarının ödeme zorluklarının olduğunu ve %15,7'si bürokratik engeller ve yetersiz teşvikler olduğunu ileri sürmektedir.

Katılımcıların %83,3 ü sektörde kendilerini kalite yatırımlarıyla korumaktayken; %41,2'si malzeme seçimi yaparken Malzeme kalitesi (TSE ve CE Belgesi) ve maliyetine, %34,3'ü satış fiyatına ve %23,5'ü proje verimliliğine dikkat etmektedir.

Ankette kullanılan sorular her bir tablonun üzerinde yer almaktadır. Tablolarda ise katılımcıların verdiği cevaplar oransal olarak yer almaktadır.

Tablo 1: Yaşınız?

N=102	N	Min-Mak	Ort ± Sd
Yaş	102	33,0-82,0	51,72 ± 11,78

Anket çalışması 102 kişi ile yapılmıştır. Katılımcıların minimum yaşı 33 iken maksimum yaşı 82'dir. Ortalama yaş 51,72'dir.

Tablo 2: Öğrenim Durumunuz?

Öğrenim Durumu	N(%)
İlkokul	4 (%3,9)
Orta okul	4 (%3,9)
Lise	56 (%54,9)
Üniversite	32 (%31,4)
Yüksek lisans	6 (%5,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 4'ü (%3,9) ilkokul, 4'ü (%3,9) ortaokul, 56'sı (%54,9) lise, 32'si (%31,4) üniversite ve 6'sı (%5,9) yüksek lisans mezunudur.

Tablo 3: Firmanızda Çalışan İşçi Sayısı?

	N(%)
5-30	62 (%60,8)
31-100	19 (%18,6)
101-200	7 (%6,9)
201-1500	7 (%6,9)
1500-2500	5 (%4,9)
2500 üzeri	2 (%2,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların firmasında 5-30 arası çalışan işçi sayısı 62 (%60,8), 31-100 arası çalışan işçi sayısı 19 (%18,6), 101-200 arası çalışan işçi sayısı 7 (%6,9), 201-1500 çalışan işçi sayısı 7 (%6,9), 1500-2500 çalışan işçi sayısı 5 (%4,9), 2500 üzeri çalışan işçi sayısı 2 (%2,0)'

Tablo 4: Mesleği isteyerek mi seçtiniz?

	N(%)
Evet	97 (%95,1)
Hayır	5 (%4,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 97 (%95,1) si mesleği isteyerek, 5 (%4,9) i istemeyerek seçmiştir.

Tablo 5: İlk gençlik yıllarınızda sizin için hangisi daha önemliydi?

	N(%)
Eğlenmek	4 (%3,9)
Okul	40 (%39,2)
Hep para kazanma yollarını düşünüyordum	42 (%41,2)
Gelecek ile ilgili projeler oluşturmak.	16(%15,7)
Toplam	102 (%100,0)

İlk gençlik yıllarında katılımcıların 42 (%41,2) si için para kazanmanın yollarını düşünmek önemli iken, 40 (%39,2) ı için okul, 16(%15,7) sı için gelecek ile ilgili projeler oluşturmak ve 4 (%3,9) ü için eğlenmenin önemli olduğu görülmektedir. Girişimciliğin gençlik yıllarında kendini gösterdiği görülmektedir. Çünkü girişimci kişiler 'hep para kazanmanın yollarını' gençlik yıllarından itibaren aramaktadırlar. Ayrıca tabloda bu kişilerin eğlenmeye çok az vakit ayırdıkları görülmüştür.

Tablo 6:Hayatta ne kadar risk alırsınız?

	N(%)
Hiç almam	3 (%2,9)
Mümkün olduğunca az risk alırım	44 (%43,1)
Çok risk alırım ama sadece gerektiğinde	49 (%48,0)
Hep çılgın riskler almaktan keyif duyarım	6 (%5,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 49 (%48,0) u hayatlarında gerektiğinde çok risk alırken 44 (%43,1) ü de mümkün olduğunca az risk aldığını söylemişlerdir. Çok fazla risk almak serbest piyasada başarılı olmanın ilk kuralını oluşturmaktadır. Girişimci ruhuna sahip kişiler başarılı olmak ve daha iyi şeyler yapmak için öncelikle çok fazla almaları gerektiğinin farkındadırlar. Tablo 6’da da katılımcıların yaklaşık yarısının (%43,1) risk almayı sevmedikleri görülmüştür Ayrıca girişimci olan kişilerin risk de alamayacakları görülmektedir. Çünkü çok az bir kesim hiç risk almadıklarını yada almak istemediklerini ifade etmişlerdir.

Tablo 7: İşinize ne kadar vakit ayırıyorsunuz?

	N(%)
Günde 1 - 5 saat arası	4 (%3,9)
Günde 6 - 10 saat arası	59 (%57,8)
Günde 10 saatten fazla haftada 6 gün	32 (%31,4)
Günde 10 saatten fazla haftada 7 gün	7 (%6,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 59 (%57,8) u günde 6-10 saat çalışırken 32 (%31,4) si günde 10 saatten fazla çalışmaktadır. İnşaat sektöründe sürekli çalışmak ve gece gündüz ayrımı yapmadan işinin başında olmak bu sektörün olmazsa olmazıdır. Yapılan çalışma

sonucunda da girişimcilerin %57,8'i günde 6-10 saat uyurken; %6,9 gibi küçük bir grubun 10 saattten fazla uydukları tespit edilmiştir.

Tablo 8: Sorumlulukları paylaşmakta ne kadar başarılısınız?

	N(%)
Başarısız	2 (%2,0)
Orta düzey başarı	55 (%5,9)
Çok başarılı	45 (%44,1)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 55 (%5,9) i sorumluluklarını paylaşmada orta düzey başarı sağlarken, 45 (%44,1) i çok başarılı ve 2 (%2,0) si başarısızdır. İnşaat sektöründe he ne kadar bireysellik ön planda olsa da başarı ancak ekip ile nihayete ulaşmaktadır. Dolayısı ile ancak sorumluluklarını paylaşan ve fikir alışverişleri yapan kişiler başarıyı yakalamaktadır. Çalışmamızda da katılımcıların yaklaşık yarısının (%44.1) sorumluluklarının paylaşmada başarılı oldukları tespit edilmiştir. Tek başına bütün işlere yetişmek hem çok yorucu hem de belli bir süre sonra tatminsizlik ve tükenmişliğe neden olabilir.

Tablo 9: İşletmenizi satın almak için çok para verilseydi ne yapardınız?

	N(%)
'Evet' der ve erken emekliliğe ayrılırdım	4 (%3,9)
'Evet' der ve üst düzey bir çalışan olarak kalmaktan memnun olurum	3 (%2,9)
Hayır derdim çünkü işim benim hayatım, işimi büyütme istiyorum	93 (%91,2)
Satar yenisini kurardım-diğer	2 (%2,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 93 (%91,2) ü işletmenizi satın almak için çok para verilseydi ne yapardınız sorusuna Hayır derdim çünkü işim benim hayatım, işimi büyütmek istiyorum yanıtını vermişlerdir. Girişimci kişilerin en önemli özelliği sonuna kadar işlerine bağlı kalmalarıdır. Onlar için yaptıkları iş sahip oldukları iş hiçbir para ile ölçülemeyecek kadar değerlidir. Nitekim verilecek maddi karşılık onların emeklerinin karşılığı olamaz. Çalışma sonucumuzda da %91,2 gibi büyük bir grubun hatta neredeyse tamamı işinin kendisi için çok kıymetli olduğunu ve hayatlarının odak noktasında olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 10: Bir yerden yüksek bir para gelse bu parayı nasıl değerlendirirsiniz?

	N(%)
Şehre uzak ama gelecekte kıymetli olacak yerlere yatırım yaparım	16 (%15,7)
Şehre yakın ve değerli bölgelere yatırım yapardım	30 (%29,4)
Başka bir alana (sektöre) yatırım yapardım	5 (%4,9)
Sanayiye yatırım yapardım (üretim ve makine geliştirme)	8 (%7,8)
İşimi büyütürüm.	39 (%38,2)
Diğer	4 (%3,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 39 (%38,2) u bir yerden yüksek bir para gelse ne yapardınız sorusuna işimi büyütürdüm 30 (%29,4) u şehre yakın ve değerli bölgelere yatırım yapardım ve 16 (%15,7) sı şehre uzak ama kıymetli olacak yerlere yatırım yapardım cevabını vermiş. Girişimci kişilerde işleri herşeyin önünde olduğunun bir diğer göstergesi **‘Bir yerden yüksek bir para gelse bu parayı nasıl değerlendirirsiniz?’** Sorusuna büyük çoğunluğun yine yatırımı işlerine yapmalarındır.

Tablo 11: Başarılı girişimcilerin yetiştirilme tarzlarına aşağıdakilerden hangisi uygun?

	N(%)
--	------

Güvene dayalı Serbest	80 (%78,4)
Kontrollü Serbest	18 (%17,6)
Çoğunlukla serbest	4 (%3,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 80 (%78,4) i başarılı girişimcilerin yetiştirilme tarzlarına güvene dayalı tarzı uygun bulmaktadırlar. Kendine güveni tam olan insanların girişimci özelliklerinin ön plana çıktıkları belirlenmiştir.

Tablo 12: Başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli kişilik özellikleri hangisidir?

	N(%)
Özgüven	8 (%7,8)
Bağımsız karar alma	1 (%1,0)
Ticari Ahlak	60 (%58,8)
Yaratıcılık	3 (%2,9)
Hepsi	30 (%29,4)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 60 (%58,8) ı başarılı bir girişimcide bulunması gereken en önemli özelliklerden birinin ticari ahlak olduğunu düşünürken 30 (%29,4) u seçeneklerde belirtilen tüm özelliklerin olması gerektiğini belirtmiştir. Ticari ahlak'ın büyük orana sahip olması kişiler hangi karakterde olurlarsa olsunlar belli karaktere sahip olmazlarsa yapmak istedikleri işlerini yerine getiremezler.

Tablo 13: Girişimciliğin nesilden-nesile aktarılmasında etkili olan temel unsur nedir?

	N(%)
Tecrübe	58 (%56,9)
Eğitim	19 (%18,6)

Sermaye	13 (%12,7)
İş ahlakı	4 (%3,9)
Aile	1 (%1,0)
Kültürel Yapı	2 (%2,0)
Diğer	5 (%4,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 58 (%56,9) i girişimciliğin nesilden nesile aktarılmasındaki etkili temel unsurun tecrübe olduğunu belirtirken, 19 (%18,6) u eğitim ve 13 (%12,7) ü sermaye olması gerektiğini belirtmiştir. Bir önceki sorunun aksine katılımcılar iş ahlakının nesilden nesile aktarım konusunda oldukça gerilerde olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 14: Girişimci nasıl bir ortakla yola çıkmalı?

	N(%)
Açıkları kapatan, bize destek olan ortakla	84 (%82,4)
Yapılan ikili beyin fırtınası sayesinde ortaya daha çok olgun fikirleri çıkan ortakla	6 (%5,9)
Ortaksız daha iyi	12 (%11,8)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 84 (%82,4) açıkları kapatan ve destek olan bir ortakla yola çıkılması gerektiğini düşünmektedir. İnşaat sektöründe birlikte çalışan ortaklar için en önemli özelliğin birbirinin eksiklerini kapatan onlara destek olan kişilerin tercih edildiği görülmektedir.

Tablo 16: Dünyadaki girişimcilik ruhunun Türkiye ile kıyaslanmasında aşağıdakilerden hangisi daha çok uygun?

	N(%)

Dünyaya göre Türkiye alt seviyededir	5 (%4,9)
Dünya ortalamasının üstündeyiz	30 (%29,4)
Dünya ile kıyasladığımızda eğitim yönünde eksiklerimiz var	32 (%31,4)
Sermaye ve teşvik bakımından dünyanın gerisindeyiz	32 (%31,4)
Ticari ahlak yönünde gerideyiz	3 (%2,9)
Toplam	102 (%100,0)

Dünyadaki girişimcilik ruhunun Türkiye ile kıyaslanmasında aşağıdakilerden hangisi daha çok uygun sorusuna katılımcıların 32 (%31,4) si ‘Dünya ile kıyasladığımızda eğitim yönünde eksiklerimiz var’ cevabını, 32 (%31,4) ‘Sermaye ve teşvik bakımından dünyanın gerisindeyiz’ cevabını ve 30 (%29,4) u ‘Dünyaya göre Türkiye alt seviyededir’ cevabını vermiştir. Verilen cevaplarda hem eğitim, hem teşvik hem de girişimcilik açısından Dünya’nın gerisinde olduğumuz düşüncesinin girişimcilerde hakim olduğu sonucu tespit edilmiştir. Dikkat çeken sonuçlardan bir diğer ise ticari ahlak da dahil olmak üzere hep olumsuz ve negatif bir havanın hakim olduğu belirlenmiştir.

Tablo 17: Girişimcilerin değişim konusunda (seminer, konferans gibi) eğitimler almasını önerir misiniz?

	N(%)
Evet	102 (%100,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların hepsi girişimcilerin değişim konusunda eğitimler almasını önermektedir. Eğitimin girişimcilik için önemli olduğu sadece gözü pek ve risk almanın inşaat sektöründe başarı getirmeyeceği düşünülebilir.

Tablo 18: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?

	N(%)
--	------

Konut/Villa	80 (%78,3)
Yol /Köprü	3 (%2,9)
Ofis/ Avm	5 (%4,9)
Fabrika Binaları	4 (%3,9)
Hepsi	2 (%2,0)
Diğer	9 (%9,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 80 (%78,3) i inşaat sektöründe konu ve villa yapmaktadır. Araştırma grubunu oluşturan katılımcılar daha çok bireysel yani özel sektörü paydası altında buluştukları için yaptıkları inşaatların büyük çoğunluğu konutlardan meydana gelmektedir.

Tablo 19: Kendi işinizi kurma kararını almanıza sebep ne oldu?

	N(%)
İşsiz kaldığımda kendimi keşfettim	16 (%15,7)
Kendi imkan ve yeteneklerimi daha başarılı görerek deneyimlerimle üretime katkıda bulunmak istedim	60 (%58,8)
Artık başkasının hesabına çalışmak istemedim	13 (%12,7)
Sınırlı yetkiden kurtulmak ve kendi fikirlerimi kolaylıkla uygulamaya isteğimden doğdu	12 (%11,8)
Kendi mesleğim-diğer	1 (%1,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 60 (%58,8) ı kendi imkan ve yeteneklerini daha başarılı görerek deneyimlerimle üretime katkıda bulunmak istediklerini için, 16 (%15,7) sı işsiz kaldıklarında kendilerini keşfederek ve 13 (%12,7) ü başkasının yanında çalışmak

istemedikleri için ve 12 (%11,8) sınırlı yetkiden kurtulmak için kendi işlerini kurmaya karar vermişlerdir.

Tablo 20: Başka onlarca sektör varken neden inşaat sektörüne yatırım yaptınız?

	N(%)
Her halükarda cazip ve uygun bir sektör	63 (%61,8)
Yüksek kazançlı bir sektör	21 (%20,6)
Aile mesleği (şirketi)	6 (%5,9)
Kendi mesleğim	12 (%11,8)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 63 (%61,8) ü bu sektörün cazip ve uygun bir sektör olduğu için yatırım yaptıklarını, 21 (%20,6) i yüksek kazançlı olduğu için ve 12 (%11,8) si kendi meslekleri olduğu için yatırım yaptıklarını söylemişlerdir.

Tablo 21: Türkiye’de İnşaat sektöründe girişimciliği engelleyen unsurlar hangisidir?

	N(%)
Devletin yanlış politikaları	8 (%7,8)
Bürokrasi/ Resmi kurumların işleyiş durumları	34 (%33,3)
Kriz korkusu/Satış endişesi	49 (%48,0)
Yüksek vergiler	8 (%7,8)
Diğer (Lütfen Belirtiniz)	3 (%2,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 49 (%48,0) Türkiye’de inşaat sektöründe girişimciliği engelleyen unsur olarak kriz korkusu/satış endişesi olarak belirtirken 34 (%33,3) ü Bürokrasi/ Resmi kurumların işleyiş durumlarını belirtmiştir. Bürokratik işlemler her sektörde olduğu gibi inşaat sektörünün de gelişmesindeki en büyük sorunların başında gelmektedir. İnsanların yapmak istedikleri işlerde önlerine daima bürokratik engellerin çıkması işlerini uzattığı ve

bezginlik meydana getirdiği için birçok kişi hedefledikleri iş alanında ilerleyememektedir. Bir diğer önemli konu ise kırılğan bir ekonomi varlığından dolayı insanların kriz korkusu yaşadıkları görölmektedir.

Tablo 22: Türkiye’deki Girişimcilerin eğitim düzeyinin yeterliliğinden memnun musunuz?

	N(%)
Evet	19 (%18,6)
Hayır	82 (%80,4)
Diğer	1 (%1,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 82 (%80,4) si Türkiye’deki girişimcilerin eğitim düzeyinin yeterliliğinden memnun değildir.

Tablo 23: Kaç yıldır kurumsal şirket olarak faaliyet gösteriyorsunuz?

	N(%)
Son 5 yıldır	30 (%29,4)
Son 10 yıldır	31 (%30,4)
Son 15 yıldır	18 (%17,6)
Son 20 yıldır	14 (%13,7)
20 ve üstü	9 (%8,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 30 (%29,4) u son 5 yıldır , 31 (%30,4) i son 10 yıldır, 18 (%17,6) i son 15 yıldır, 14 (%13,7) ü son 20 yıldır ve 9 (%8,9) u 20 yıldan daha fazladır kurumsal şirkette faaliyet göstermektedir.

Tablo 24: ArGe'ye önem veriyor musunuz?

	N(%)
Evet	99 (%97,1)
Hayır	1 (%1,0)
Diğer	2 (%2,9)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 99 (%97,1) si ArGe'ye önem verdiğini söylemişlerdir. Günümüzde inşaat sektöründe ilerlemenin temel yolu ArGe çalışmaları ile yeni teknolojiler geliştirmek, insan gücünü azaltıp makineleşmeyi artırarak daha az maliyetle daha iyi işler yapmak hedeflenmektedir. Dolayısı ile girişimci özelliği ile tanınan katılımcıların ArGe'ye önem vermeleri beklenen sonuçlardan biridir.

Tablo 25: İnşaat sektöründe yeni firma kurulumu önündeki en önemli engel hangisidir?

	N(%)
Bankalardan kredi alma zorlukları	44 (%43,1)
İş yapılan özel ve kamu kurumlarının ödeme zorlukları	3 (%2,9)
Pazarda pay alma zorluğu	32 (%31,4)
Kalifiye eleman bulma zorlukları	1 (%1,0)
Pazarlama ve müşteri bulma zorlukları	6 (%5,9)
Bürokratik engeller ve yetersiz teşvikler	16 (%15,7)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 44 (%43,1) ü 'Bankalardan kredi alma zorluğunun inşaat sektöründe yeni firma kurulumunun önündeki en önemli engellerden biri olarak görürken, 32 (%31,4) si iş yapılan özel ve kamu kurumlarının ödeme zorlukları olarak belirtmiş ve

16 (%15,7) sı bürokratik engeller ve yetersiz teşvikler olduğunu ileri sürmektedir. Sermayenin az olduğu durumlarda kişilerin kendi imkanları ile yeni şeyler yapmaları oldukça güçtür. Bu durumda düşük faiz oranları ile uzun vadeli ödeme koşullarına dayanarak kişiler iş kurmayı hedeflemektedir. Ancak; bankaların istenen koşullarda para akışı sağlayamaması yeni firma ve iş alanlarının doğmasını zorlaştırmaktadır.

Tablo 26: Güçlü bir proje yaklaşımından beklenen pozitif sonuçlar için nasıl çalışma yolu izlemek gerekiyor?

	N(%)
Çalışanların motivasyonunu yükseltmek	2 (%2,0)
Standartlara uygun olmak	60 (%58,8)
Toplumsal fayda sağlamak	4 (%3,9)
İnovasyon yaratmak	24 (%23,5)
Diğer	12 (%11,8)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 60 (%58,8) ı ‘Güçlü bir proje yaklaşımından beklenen pozitif sonuçlar için nasıl çalışma yolu izlemek gerekiyor?’ sorusuna standartlara uygun olmak, 24 (%23,5) ü inovasyon yaratmak ve 12 (%11,8) si diğer cevaplarını vermişlerdir.

Tablo 27: Malzeme seçiminizi neye göre yapıyorsunuz?

	N(%)
Satış fiyatı	35 (%34,3)
Proje verimliliği	24 (%23,5)
Ekonomik veriler	1 (%1,0)
Malzeme kalitesi (TSE ve CE Belgesi) ve maliyet	42 (%41,2)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 42 (%41,2)si malzeme seçimi yaparken Malzeme kalitesi (TSE ve CE Belgesi) ve maliyetine, 35 (%34,3) i satış fiyatına ve 24 (%23,5) ü proje verimliliğine dikkat etmektedir.

Tablo 28: İnşaat sektöründe alıcıların teknik şartnameyi inceleme hususunda istekliliği varmıdır?

	N(%)
Evet	87 (%85,3)
Hayır	14 (%13,7)
Diğer	1 (%1,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 87 (%85,3) sinin alıcıların teknik şartnameyi inceleme hususunda istekliliği vardır, 14 (%13,7) ünün yoktur.

Tablo 29: Yabancı yatırımcılar projelerinizde ne kadar oranda var oluyor?

	N(%)
5 %	28 (%27,5)
15%	5 (%4,9)
25%	2 (%2,0)
Hiç olmuyor	53 (%52,0)
%5 in altı- diğer	14 (%13,6)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 53 (%52,0) ünün projelerinde yabancı yatırımcılar hiç olmuyor, 28 (%27,5) in %5 oranında ve 14 (%13,6) ün %5inde altında var olmaktadır.

Tablo 30: Sektörünüzde reklama bütçe ayırıyor musunuz?

	N(%)
Evet	24 (%23,5)
Hayır	76 (%74,5)
Diğer	2 (%2,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 76 (%74,5) sı reklama bütçe ayırmazken 24 (%23,5) ü reklam bütçesi ayırmaktadır.

Tablo 31: Sektörde kendinizi nasıl koruyorsunuz?

	N(%)
İnnovativ malzemeler kullanarak	10 (%9,8)
ArGe yatırımlarıyla	7 (%6,9)
Kalite yatırımlarıyla	85 (%83,3)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 85 (%83,3) i sektörde kendilerini kalite yatırımlarıyla korumaktayken 10 (%9,8) u innovativ malzemeler kullanarak ve 7 (%6,9) si arge yatırımlarıyla korumaktadır.

Tablo 32: Devlet ihalelerinde yer alıyor musunuz?

	N(%)
Evet	26 (%25,5)
Hayır	76 (%74,5)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 76 (%74,5) sı devlet ihalelerinde yer almazken, 26 (%25,5) sı devlet ihalelerinde yer almaktadır.

Tablo 33: Devletin İnşaat sektörüne yeterince destek verdiğini düşünüyor musunuz?

	N(%)
Evet	58 (%56,9)
Hayır	44 (%43,1)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 58 (%56,9) i devletin inşaat sektörüne yeterli desteği verdiğini düşünürken 44 (%43,1) ü bu düşünceye katılmamaktadır.

Tablo 34: Yurtdışında çalışmalar yapıyor musunuz?

	N(%)
Evet	29 (%28,4)
Hayır	73 (%71,6)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcıların 73 (%71,6) ü yurtdışında çalışmalar yapmamaktadır. 29 (%28,4) u yurtdışında çalışmalar yapmaktadır.

Tablo 35: Türk inşaat sektöründe kalite uluslararası arenada rekabet görüyor mu?

	N(%)
Evet	101 (%99,0)
Hayır	1 (%1,0)
Toplam	102 (%100,0)

Katılımcılar Türk inşaat sektöründeki kalitenin uluslararası arenada rekabet gördüğünü belirtmiştir.

Tablo 36: Hayatta ne kadar risk alırsınız? İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?

N=102	Konut/Villa	Ofis/AVM/Fabrika	Diğer	Toplam	P
Hiç Almam	3 (%100,0)	0 (%0,0)	0 (%0,0)	3 (%100,0)	*0,594
Mümkün olduğunca az risk alırım	34 (%77,3)	5 (%11,4)	5 (%11,4)	44 (%100,0)	
Çok risk alırım ama sadece gerektiğinde	38 (%77,6)	3 (%6,1)	8 (%16,3)	49 (%100,0)	
Hep çılgın riskler almaktan keyif duyarım	5 (%83,3)	1 (%16,7)	0 (%0,0)	6 (%100,0)	

Yukarıdaki tabloda risk alma davranışı ile yapılan projeler arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu çerçevede yapılan ANOVA Analizi sonucunda risk alma davranışı ile inşaat projeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 37: İşinize ne kadar vakit ayırıyorsunuz? İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz?

N=102	Konut/Villa	Ofis/AVM/Fabrika	Diğer		P
Günde 1 - 5 saat arası	2 (%50,0)	0 (%0,0)	2 (%50,0)	4 (%100,0)	*0,284
Günde 6 - 10 saat arası	46 (%78,0)	5 (%8,5)	8 (%13,6)	59 (%100,0)	
Günde 10 saatten fazla haftada 6 gün	26 (%81,3)	4 (%12,5)	2 (%6,3)	32 (%100,0)	
Günde 10 saatten fazla haftada 7 gün	6 (%85,7)	0 (%0,0)	1 (%14,3)	7 (%100,0)	

Analizlerde SPSS 23.0 paket programı kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiye bakmak için **Ki-Kare Bağımsızlık testi** kullanılmıştır. Sonuçlar %95 güven düzeyinde 0,05 hata payı ile değerlendirilmiştir. Buna göre işe ayrılan vakit değişkeni ile yapılan projeler arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($p>0,05$)

Tablo 38: Malzeme seçiminizi neye göre yapıyorsunuz?

N=102	Satış Fiyatı	Proje verimliliği	Ekonomik veriler	Malzeme kalitesi	Toplam	P
İlkokul	2 (%50,0)	0 (%0,0)	0 (%0,0)	2 (%50,0)	4 (%100,0)	*0,043
Lise	26 (%46,4)	9 (%16,1)	1 (%1,8)	20 (%35,7)	56 (%100,0)	
Orta Okul	1 (%25,0)	0 (%0,0)	0 (%0,0)	3 (%75,0)	4 (%100,0)	
Üniversite	4 (%12,5)	12 (%37,5)	0 (%0,0)	16 (%50,0)	32 (%100,0)	
Yüksek Lisans	2 (%33,3)	3 (%50,0)	0 (%0,0)	1 (%16,7)	6 (%100,0)	

H₀ : Katılımcıların öğrenim durumları ve malzeme seçimi arasında ilişki vardır.

H₁ : Katılımcıların öğrenim durumları ve malzeme seçimi arasında ilişki yoktur.

Yukarıdaki tabloda katılımcıların öğretim durumları ile malzeme seçimleri arasındaki ilişki verilmiştir. Buna göre Katılımcıların öğrenim durumları ve malzeme seçimleri arasında %95 güven düzeyinde anlamlı ilişki vardır (p<0,05) denilebilir. Anlamlı sonuçlar aşağıdaki gibidir;

- İlkokul mezunu katılımcıların %50 si malzeme seçiminde satış fiyatına dikkat ederken, %50 si ise malzeme kalitesine dikkat etmektedir.
- Lise mezunu olan 56 katılımcının %46,4 ü malzeme seçimini satış fiyatına göre yaparken, üniversite mezunu olanların %50 si malzeme seçimini malzeme kalitesine göre ve %37,5 i proje verimliliğine göre yapmaktadır.
- Ortaokul mezunu olanların %75 i malzeme seçimini malzeme kalitesine göre yaparken; %25 i satış fiyatına göre yapmaktadır.
- Üniversite mezunu olan 32 katılımcının %50 si malzeme seçimini malzeme kalitesine göre yaparken; %37,5 i proje verimliliğine göre yapmaktadır.

- Yüksek lisans mezunu olan katılımcıların %50 sı de proje verimliliğine göre malzeme seçimi yapmaktadır.

Tablo 39: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz? Sektörünüzde reklama bütçe ayırıyor musunuz?

N=102	Hayır	Evet	Diğer	Toplam	p
Konut/Villa	21 (%26,25)	57 (%71,25)	2 (%2,50)	80(%100,0)	*0,179
Ofis/AVM/Fabrika	0 (%0,0)	9 (%100,0)	0 (%0,0)	9 (%100,0)	
Diğer	3 (%23,07)	10 (%76,93)	0 (%0,0)	13 (%100,0)	

H₀ : Proje türleri ile reklam bütçesi arasında ilişki vardır.

H₁ : Proje türleri ile reklam bütçesi arasında ilişki yoktur.

İnşaat sektöründe konu/villa yapanların %71,25 i reklama bütçe ayırmaktayken, Ofis/Avm/Fabrika üzerine çalışanların hepsi reklama bütçe ayırmaktadır. Yapılan projeler ve reklam yapıp yapmama durumu arasında %95 güven düzeyinde bir anlamlı ilişki bulunamamıştır (p>0,05).

Tablo 40: İnşaat sektöründe hangi projeler yapıyorsunuz? Devlet ihalelerinde yer alıyor musunuz?

N=102	Evet	Hayır	Toplam	p
Konut/Villa	16 (%20,00)	64 (%80,00)	80 (%100,0)	*0,066
Ofis/AVM/Fabrika	4 (%44,4)	5 (%55,6)	9 (%100,0)	
Diğer	6 (%46,20)	7 (%53,80)	13 (%100,0)	

H₀ : Yapılan projeler ile devlet ihalelerinde bulunma arasında ilişki vardır.

H₁ : Yapılan projeler ile devlet ihalelerinde bulunma arasında ilişki yoktur.

Devlet ihalelerinde konut/villa projeleri %20 oranında yer alırken, Ofis/Avm/Fabrika projeleri %44,4 ve diğer projeler %46,2 oranında yer almaktadır. Proje

türü ile devlet ihalelerine katılmak arasında %95 güven düzeyinde anlamlı bir ilişki görülemediği (p>0,05).

Tablo 41: Hayatta ne kadar risk alırsınız? Yurtdışında çalışmalar yapıyor musunuz?

N=102	Evet	Hayır	Toplam	P
Hiç Almam	0 (%0,00)	3 (%100,0) (%4,11)	3 (%100,0) (%2,94)	*0,012
Mümkün olduğunca az risk alırım	7 (%15,9) (%24,13)	37 (%84,1) (%50,68)	44 (%100,0) (%43,14)	
Çok risk alırım ama sadece gerektiğinde	21 (%42,90) (%72,42)	28 (%57,1) (%38,36)	49 (%100,0) (%48,04)	
Hep çılgn riskler almaktan keyif duyarım	1 (%16,7) (%3,45)	5 (%83,3) (%6,85)	6 (%100,0) (%5,88)	
Toplam	29 (%28,43) (%100,0)	73 (%71,57) (%100,0)	102 (%100,0) (%100,0)	

H₀ : Risk almak ile yurtdışında çalışma yapmak arasında bir ilişki vardır.

H₁ : Risk almak ile yurtdışında çalışma yapmak arasında bir ilişki yoktur.

Mümkün olduğunca az risk alan 44 kişinin 37 (%84,1) si yurtdışında çalışmalar yapmazken 7(%15,9)u yurtdışında çalışmalar yapmaktadır. Gerektiğinde çok risk alan 49 kişinin 28 (%57,1) i yurtdışında çalışmalar yapmazken, 21 (%42,9) i yurtdışında çalışmalar yapmaktadır. Yurtdışında çalışma yapan 29 kişinin %72,42 (21) si sadece gerektiğinde çok risk alan kişilerden oluşmaktadır. Yurtdışında çalışma yapmayan 73 kişinin ise %50,68 (37) i mümkün olduğunda az risk alırım diyenlerden oluşmaktadır. Risk almak ile yurtdışında çalışmalar yapmak arasında %95 güven düzeyinde anlamlı bir ilişki vardır (p<0,05).

SONUÇ

Son yılların en dikkat çekici alanlarından biri hiç kuşkusuz girişimciliktir. Ancak iş kurma, geliştirme, yönetme gibi konularda genel anlamda bir bilgi eksikliğinden söz edilebilir. Bu ihtiyacın karşılanması için girişimcilik üniversitelerde ders olarak okutulmakta, çeşitli özel veya resmi kurumlarca kursları düzenlenmektedir. Aynı zamanda bireylerin bu konuda teşvik edilmesi için bu kursların yanında çeşitli finansal destekler de sağlanmaktadır. Tüm bu yapılanlar ile bireylerin girişimde bulunması teşvik edilmekte ve başarılı olmaları için çalışılmaktadır. Yine bu şekilde ülke ekonomisinin kalkınması hedeflenmektedir.

Girişimci olmayı düşünen her kişinin çeşitli alternatiflerle karşılaşacağı muhakkaktır. İnşaat sektörü de bu anlamda en cazip fırsatları sunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin en önemli yatırım kalemlerinden birini oluşturan bu sektör çok büyük ekonomik hacme sahiptir. Bu nedenle de bu alan girişimcilik açısından büyük fırsatlar sunmaktadır. Fakat gerçekte durumun nasıl olduğu, sektörün ne tür kolaylık ve zorluklar içerdiği gibi durumlar ancak deneyimlerle öğrenilebilir. Bu bilgiler ise sektörde faaliyet gösteren kişi ve kurumlardan elde edilebilir. Dışarıdan bakıldığında iştah kabartan bu sektörün girişimciler açısından gerçekte nasıl değerlendirilmesi gerektiği bu tezde araştırılmıştır. Tez kapsamında sektörde faaliyet gösterenler için girişimcilik ekseninde anket hazırlanmış, uygulanmıştır. Sektörün girişimciliğe bakışı ve eğilimleri geçmiş deneyimler de kullanılarak belirlenmeye çalışılmıştır.

Çalışma neticesinde elde edilen temel sonuçları şu şekilde özetlemek mümkündür:

Sektörde faaliyet gösteren kişilerin büyük çoğunluğunu lise mezunu kişiler oluşturmaktadır. Bu da eğitimin inşaat sektöründeki girişimcilik açısından ön koşul olmadığını göstermektedir. Özellikle mevzuatta bu husus ile ilgili bir düzenleme bulunmayışının böyle bir duruma yol açtığı düşünülmektedir.

Bununla beraber sektördeki bu kişiler çeşitli eğitimlerle personelin desteklenmesi gerektiğini ve özellikle girişimcilik konusunda Türkiye’de yeterli eğitimin verilmemesini düşünmektedirler. Bu durum inşaat sektöründeki girişimcilerde eğitim düzeyinin düşük olmasına karşın bu girişimcilerin eğitimin öneminin farkında olduklarını ortaya koyması yönüyle oldukça dikkat çekici bir sonuçtur.

Girişimcilerin nerdeyse yarısı mümkün olduğunca az risk aldıklarını ya da sadece gerektiğinde akıllı riskler aldıklarını ifade etmişlerdir. Risk almayı sevenler kadar risk almayı sevmeyenlerin de girişimcilik ruhu taşıdığı görülmektedir. Bu durumu risk almayı sevmeyen kişilerin dahi iş planının kendilerine mantıklı gelmesi halinde girişimcilikten kaçınmayacağını ortaya koymaktadır.

Sektördeki girişimcilerin çok riskli sayılabilecek davranışlara girmemeyi tercih ettiği görülmektedir. Bunun yanında çalışma süreleri göz önüne alındığında ortalamanın üstünde bir performans gösterdikleri görülmektedir. Bu da kazanç sağlamak için risk almaktan ziyade yeterince çalışmanın gerekli olduğu sonucunu işaret etmektedir.

Çalıştırılan personel yönünden girişimcilerin büyük çoğunluğunun (%62) 30 ve altında çalıştırdıkları ve personel sayısı arttıkça bu oranın çok hızlı bir şekilde düştüğü saptanmıştır. Aynı zamanda girişimcilerin büyük çoğunluğu (%71,6) yurt dışında iş yapmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu durum sektördeki girişimcilerin firmalarını çok sayıda kişi çalıştıran, uluslararası işler yapan, büyük firmalar haline getiremediklerinin bir göstergesidir. Bununla birlikte girişimcilerin önemli bir bölümü (%39) yüksek bir para elde etmeleri durumunda bu parayı işlerini büyütmek için harcayacaklarını söylemişlerdir. Bu iki husus birlikte değerlendirildiğinde girişimcilerin yeterli miktarda büyümesinin ve uluslararası arenada da işler yapmasının önündeki en büyük engellerden birinin yeterli kaynak olmayışı olduğunu ortaya koymaktadır.

Girişimcilerin büyük bir bölümü kendilerinin bu işi daha iyi yapabileceklerini düşündükleri için kendi şirketlerini kurduklarını söylemişlerdir. Çalışmada özgüven, bilgi ve tecrübe hususlarının girişimcilikte temel nitelikler olarak ön plana çıktığı saptanmıştır.

Giriřimcilerin özellikle daha cazip olduđunu dūřundukleri için inřat sektöründe giriřimde buldukları da tespit edilmiřtir. Bu durum Türkiye’de en büyük sektörlerden biri olan inřaat sektöründeki iř potansiyelinin giriřimcileri kendine çektiđini ortaya koymaktadır.

Ankete katılan kişilere göre girişimciliğin önündeki en büyük engellerden ilkini kriz korkusu oluşturmaktadır. Bunu bürokratik engeller takip etmektedir. Diğer etkenlerin görece önemsiz olduğu bu değerlendirme göz önüne alındığında, özellikle sağlıklı bir ekonomiye sahip ülkede bürokrasinin açılması ile inşaat sektörünün girişimcilik açısından çok cazip fırsatlar sunduğu görülmektedir.

Girişimciler yeni bir firma kurma konusunda yaşanan en büyük sıkıntılarını bankalardan kredi almakta zorlanmaları ve pazar payı elde etme sorunu olduğunu söylemişlerdir. Buna göre girişimcilerin hem kendilerine kredi sağlayacak kurumların hem de ürünlerini alacak tüketicilerin güvenini kazanmakta sıkıntı yaşadıkları ve yeni kurulan firmalara ve onların ürünlerine şüpheyle yaklaşıldığı sonucunu ortaya çıkmaktadır. Bu sorunun üstesinden gelinmesi ancak yapılacak düzenlemeler ile her isteyen sektöre girmesinin engellenmesi ve yapılan bina, konut, AVM gibi yapıların her yönüyle sıkı bir biçimde denetlenmesi ile mümkündür. Bu sayede tüketiciler çok fazla tanımadığı bir firmanın ürününe de güven duyabilecek, bu durum da yeni firmaların da yeterli pazar payı sağlamalarına imkn tanıyacaktır.

Ancak çalışmada ortaya konan girişimcilerin %62’sinin malzeme seçiminde malzeme kalitesi dışındaki faktörleri dikkate alması (maliyet, verimlilik vb.) yeni girişimcilerin neden pazar payı elde etmek konusunda sıkıntı yaşadığının bir göstergesidir. Her ne kadar çalışmaya katılan girişimcilerin %85’i kalite yatırımlarıyla sektörde kendilerini koruduklarını söyleseler de tüketicilerin isim yapmış büyük firmalar haricinde kalan diğer firmaların kalite yerine en düşük maliyetli ürünü kullanıyor olmalarını tecrübe etmiş olması, onların yeterince tanınmayan, yeni firmaların ürünlerinden uzak durmasına yol açmaktadır. Bu durumun üstesinden gelebilmek için de girişimcilerin kalite konusuna yeterli özeni göstermeleri gerektiği sonucunu ortaya çıkmaktadır.

Son olarak pazar payı konusunda yaşanan sıkıntıların bir diğere nedeni de girişimcilerin yeterli reklam yapmıyor oluşlarıdır. Çalışmaya katılan girişimcilerin %76'sı reklama bütçe ayırmadıklarını ifade ederek bu durumu ortaya koymuşlardır.

Buna ek olarak çalışmamızda kullanılan hipotezlere ilişkin sonuçlar şu şekildedir;

H1: Katılımcıların risk alma durumları ile yaptıkları proje türü arasında ilişki vardır.

Wang ve Yuan (2011)'a göre; karar vericilerin risklere karşı tutumlarının önemli bir rol oynadığı, başarılı inşaat proje yönetiminde riske dayalı karar alma (RBDM) kritik öneme sahiptir. İnşaat projesi risk yönetimindeki daha önceki çalışmaların çoğu, risk yönetiminin başarısına katkıda bulunan faktörlere odaklanmaktadır, Ancak inşaat projelerinde karar vericilerin risk tutumlarını önemli ölçüde etkileyen faktörlere çok az dikkat çekilmektedir. Araştırmada elde edilen sonuçlar, en önemli üç faktörün “karar vermenin sonuçları”, “mühendislik deneyimi” ve “proje bilgilerinin eksiksizliği” olduğunu göstermektedir. Belirlenen kritik faktörler üzerindeki faktör analizinden elde edilen sonuçlar, bunların dört kategoriye ayrılabilceğini ortaya koymaktadır: (1) bilgi ve deneyim; (2) yüklenicilerin karakteri; (3) kişisel algı; ve (4) ekonomik ortam. Çalışmamızda yapılan analizler Yapılan analizler sonucunda risk alma davranışı ile inşaat projeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

H2: Katılımcıların günde kaç saat çalıştıkları ile yaptıkları proje türü arasında ilişki vardır.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin (BİT) artan kullanımı ışığında, iş-yaşam sınırları üzerindeki etkilerinin daha iyi anlaşılması önemlidir. Bir çalışma, bireylerin iş-yaşam sınırlarını BİT'leri kullanarak nasıl yöneteceklerini incelemektedir. Bağımsız yüklenicilerle yapılan nitel bir çalışmanın bulguları, bireylerin geçici, mekânsal ve psikolojik iş-yaşam sınırlarını şekillendirmek için çoklu BİT aracılı taktikleri aktif olarak kullandıklarını göstermektedir. Dahası, bulgular bireylerin basitçe “zamansal, mekânsal ya da psikolojik” yönüyle ilgili farklı tercihleri olabileceğinden “entegratörler” ya da “segmentör” olarak sınıflandırılmayacağını göstermektedir. Sınır geçirgenliği. Bu

yönleri dikkate alan bir çerçeve, ampirik sonuçlara dayalı olarak türetilmiştir (Sayah,2013). Çalışmamızda katılımcıların günde kaç saat çalıştıkları ile yaptıkları proje türü arasında ilişki bulunamamıştır.

H3: Katılımcıların öğrenim durumları ve malzeme seçimi arasında ilişki vardır.

Bir proje için malzeme seçimi, estetik çekicilik ve başlangıç ve devam eden maliyetler, yaşam döngüsü değerlendirme hususları (malzeme performansı, kullanılabilirlik ve çevreye etkisi gibi) ve malzemenin yeniden kullanımı, geri dönüştürülmesi ve ya bertaraf edilmesi hususlarını dikkate almalıdır.

Materyaller sürdürülebilir bir şekilde kullanılmalıdır; bu, mevcut kullanımın, ortamı herhangi bir zamanda tükenerek veya zarar vererek gelecekteki kullanımından ödün vermeyeceği anlamına gelir. Çok az malzeme bu kritere tamamen uygundur. Malzemeyi seçerken amaç bu nedenle kullanılmalıdır:

- *yenilenebilir veya değiştirilebilir kaynaklardan malzeme*
- *geri dönüştürülmüş malzemeler*
- *bol miktarda tedarik edilen malzemeler.*

Yaşam döngüsü değerlendirme hususları şunları içerir:

- *ekstraksiyon ve üretimi*
- *kaynak*
- *inşaat / montaj*
- *performans*
- *atık bertarafı / geri dönüşümü / yeniden kullanımı*

Çalışmamızda katılımcıların öğretim durumları ile malzeme seçimleri arasındaki ilişki verilmiştir. Buna göre;

- İlkokul mezunu katılımcıların %50 si malzeme seçiminde satış fiyatına dikkat ederken, %50 si ise malzeme kalitesine dikkat etmektedir.
- Lise mezunu olan 56 katılımcının %46,4 ü malzeme seçimini satış fiyatına göre yaparken, üniversite mezunu olanların %50 sı malzeme seçimini malzeme kalitesine göre ve %37,5 i proje verimliliğine göre yapmaktadır.
- Ortaokul mezunu olanların %75 i malzeme seçimini malzeme kalitesine göre yaparken; %25 i satış fiyatına göre yapmaktadır.
- Üniversite mezunu olan 32 katılımcının %50 si malzeme seçimini malzeme kalitesine göre yaparken; %37,5 i proje verimliliğine göre yapmaktadır.
- Yüksek lisans mezunu olan katılımcıların %50 sı de proje verimliliğine göre malzeme seçimi yapmaktadır.

H4: Proje türleri ile reklam bütçesi arasında ilişki vardır.

Projelerin önemli maliyetleri arasında reklam faaliyetleri gelmektedir. İnşaat projeleri reklam stratejileri şu şekilde sıralanabilir.

Promosyon ürünleri, inşaat firmasının marka kimliğini arttırmak için eğlenceli ve etkili bir yoldur. Şirketinizin adı, logosu ve iletişim bilgileri ile süslenen kalemler, sabit ve hatta bant ölçümleri, gayrimenkul profesyonellerine, geliştiricilere ve proje yöneticilerine, şirketinizin yeni projeleri ele alma konusundaki istekliliğini sürekli olarak hatırlatan, somut ve kullanışlı bir araç sağlar. Marka kıyafeti de şirketinizi tanıtmamanın harika bir yoludur. İşyerinde çalışanlar tarafından giyildiğinde, şirketinize bir profesyonellik ve organizasyon havası verir. Müşterilere verildiyse, firmanız için yürüyüş reklamları yapmalarını sağlar.

Ekipman Markası, Şirketin araç, makine ve teçhizatını tanınabilir bir logo ve iletişim bilgisiyle markalamak, şirketinizin ismini işyerlerinde ve aradaki tüm noktalarda buldurmanızı sağlar. Tek tip bir araç logosu ve renk şeması ile yerel ve bölgesel marka kimliğinin oluşturulması, ekipman filonuzun ve tüm şirketinizin rekabette öne çıkmasını

sağlar. Ürün ve şirket çoğu zaman tüketicilerin zihninde eşanlamlıdır ve görsel varlık güvenilir bir kurumsal kimlik oluşturmanın çok yolunu bulabilir.

Sponsorluk, marka bilinirliği ve uzun vadeli karların oluşmasıyla sonuçlanabilecek, şirketinizin adının toplum içinde tanıtımının düşük maliyetli bir yoludur. Yerel atletik takımlara sponsorluk, topluluk etkinlikleri ve yerel sivil aktivitelere katılma, inşaat şirketinize potansiyel müşteri tabanınıza güvenilirlik ve güvenilirlik katan bir insan unsuru verebilir. Sponsorluk fırsatları mevsimlik festivaller, yıllıklar ve yerel kamu medyası rehin sürücülerinden oluşmaktadır.

Medyayı, İyi tasarlanmış bir reklamı yerel bir gazeteye veya başka bir yayına yerleştirmek yüzyıllardır işletmeler tarafından uygulanmaktadır. Ev onarımı, tadilatı veya mimarisi ile ilgili özel sürümleri göz önünde bulundurun. İnşaat sektörünün özel alanlarına sıkı sıkıya odaklı haftalık ve aylık yayınlar da vardır. Yayınlar, küçük yüklenicilere, büyük kıyafetlere, belirli materyallere ve araçlara kadar çeşitlilik gösterir. Reklam alanı satın almak veya şirketinizin bu yayınlardan birinde yer almasını sağlamak, marka maruziyetini ve güvenilirliğini artırabilir.

Yayın Medyası, Televizyon ve radyo, uzun süredir işletmeler için önemli reklam araçları olmuştur. Potansiyel müşterilerin izledikleri veya dinledikleri programlama sırasında bir reklam kampanyasını hizalamak, yeni işler oluşturmanın istisnai bir yolu olabilir. Endüstri ile ilgili programlama sırasında televizyon reklam kampanyanızın düştüğünden emin olun: yeni modellere dayanan gerçeklik dizileri, kendinizin yapması gereken programlamalar ve mühendisliğin büyük başarılarına dayanan gösteriler.

Yeni Medya, Yeni medyanın potansiyel gücü ile ilgili bir anket yapılmadan, reklam ve tanıtım ile ilgili güncel bir inceleme tamamlanamaz. İyi tasarlanmış ve gezinmesi kolay bir web sitesi, potansiyel müşterilerin son projelerin fotoğraflarını veya videolarını incelemesine, memnun müşterilerin referanslarını okumalarına ve sizin ve ekibinizin geçmişi ve deneyimi hakkında bilgi edinmelerine olanak tanır.

Çalışmamıza göre İnşaat sektöründe konut/villa yapanların %71,25 i reklama bütçe ayırmaktayken, Ofis/Avm/Fabrika üzerine çalışanların hepsi reklama bütçe ayırmaktadır. Bu nedenle iş yaşamı faaliyetlerinde daha fazla reklam ihtiyacının ortaya çıktığı söylenebilir.

H5: Yapılan projeler ile devlet ihalelerinde bulunma arasında ilişki vardır.

Rekabetçi ihale, temel rekabet mekanizmasıdır. Teklif verme risklidir çünkü işin gerçek maliyeti bilinmemektedir. Böylece teklif, kar elde etmek için yeterince yüksek, ancak ihaleyi kazanacak kadar düşük olmalıdır. Rekabetin sonucu, şirketin risk davranışından etkilenen rakibin risk alma davranışlarına bağlıdır. Bir yüklenicinin risk alma, inşaat işinin temel unsurudur (Kim ve Reşnschmşdt,2010). Çalışmamıza göre Devlet ihalelerinde konut/villa projeleri %20 oranında yer alırken, Ofis/Avm/Fabrika projeleri %44,4 ve diğer projeler %46,2 oranında yer almaktadır.

H6: Risk almak ile yurtdışında çalışma yapmak arasında bir ilişki vardır.

Uluslararası iş, iki veya daha fazla ülke arasında gerçekleşen tüm ticari işlemleri (özel ve devlet, satış, yatırım, lojistik ve ulaşım) topluca tanımlamak için kullanılan bir terimdir. Genellikle, özel şirketler kar için böyle işlemler üstlenirler; hükümetler onları kar için ve siyasi nedenlerle üstlenirler. Uluslararası iş ortamı, uluslararası pazarın rekabet gücünün yüksek olmasıyla son yıllarda çok değişti, günümüzde uluslararası yöneticiler, ekonomik, politik, kültürel ve dünyadaki diğer farklılıkların kendi konumlarında etkili olmaları gerektiğini bilmelidirler.

Çalışmamıza göre; Mümkün olduğunca az risk alan 44 kişinin 37 (%84,1) si yurtdışında çalimalar yapmazken 7(%15,9)u yurtdışında çalışmalar yapmaktadır. Gerektiğinde çok risk alan 49 kişinin 28 (%57,1) i yurtdışında çalışmalar yapmazken, 21 (%42,9) i yurtdışında çalışmalar yapmaktadır. Yurtdışında çalışma yapan 29 kişinin

%72,42 (21) si sadece gerektiğinde çok risk alan kişilerden oluşmaktadır. Yurtdışında çalışma yapmayan 73 kişinin ise %50,68 (37) i mümkün olduğunda az risk alırım diyenlerden oluşmaktadır.



KAYNAKÇA

- Abd-Hamid, Z., Azizan, N.A. ve Sorooshian, S. (2015). Predictors for the Success and Survival of Entrepreneurs in the Construction Industry. *International Journal of Engineering Business Management* (7).
- Adıgüzel, B. (2012). İnovasyon ve İnovasyon Yönetimi: Steve Jobs Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Ağca, V. (2005). Girişimcilik, Girişimcilik Yaklaşımları ve Girişimsel Süreç: Kavramsal Bir Çerçeve. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 7,1, 149-167.
- Airport Haber.(2018), 3. Havalimanı havadan görüntülendi. <http://www.airporthaber.com/havacilik-haberleri/3-havalimani-havadan-goruntulendi.html> (Erişim Tarihi: 11.05.2018)
- Aldemir, B. (2011). Küçük ve Orta Boy İnşaat Firmalarının Girişimcilik Yönelimi. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Mimarlık Anabilim Dalı, Proje ve Yapım Yönetimi Programı. İstanbul.
- Arıkan, S. (2004); *Girişimcilik*, 2. Baskı, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Atasoy, T. (2009). *Kendinizin Patronu Olmak: Girişimcilik*. ODTÜ Yayınları. Ankara.
- Aytaç, Ö. (2006). *Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif*. Dumlupınar Üniversitesi. Sosyal Bilimler Dergisi. Sayı:15.
- Başar, M., Müftüoğlu, M. T., Ürper Y. ve Tosunoğlu T. (2001). *Girişimcilik*. Anadolu Üniversitesi Yayınları. Eskişehir.
- Baykara, T. (2014). *21. Yüzyılda Teknoloji İnovasyon ve Yönetim*. Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
- Bozkurt, Ö. Ç. ve Alparıslan A. M. (2013). Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* (8:1).
- Bozkurt, R.(2000). Girişimci ve Rol Bilinci. *İş Fikirleri Dergisi*. Sayı 2000/12.
- Börü, D. (2006). *Girişimcilik Eğilimi*. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Marmara Üniversitesi Yayın No: 733. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayın No:2. İstanbul.

- Bridge, S., O'neil K ve Cromie S. (1998). Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business. Macmillan Pres Ltd. London.
- Buğra, A. (1995). Devlet ve İşadamları Çev: Fikret Adaman. İletişim Yayınları. İstanbul.
- Businessht. (2015). 6 grafikte iş güvenliği. <http://www.businessht.com.tr/piyasalar/haber/1077871-6-grafikte-is-guvenligi> . (Erişim Tarihi: 27.05.2018).
- Ceylan H. (2014). Türkiye'de İnşaat Sektöründe Meydana Gelen İş Kazalarının Analizi. International Journal of Engineering Research and Development, 6(1).
- Demir Çelik Portalı. (2018). Demir fiyatları arttı, müteahhitler zorda. <http://www.demircelik.com.tr/-1-2315-demir-fiyatlari-artti-muteahhitler-zorda--.html> . (Erişim Tarihi: 13.05.2018).
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. Yönetim Bilimleri Dergisi (9:2).
- Elçi, Ş. (2007). İnovasyon: Kalkınma ve Rekabetin Anahtarı. Nova Yayınları. Ankara.
- Emlak Koalisyonu. (2017). İnşaat Sektörünün Ülke Ekonomisine Katkısı Büyük!. <https://www.emlakkoalisyonu.com/haberler/insaat-sektorunun-ulke-ekonomisine-katkisi-buyuk> (Erişim Tarihi: 12.05.2018).
- Eren, E. (1982). İşletmelerde Yenilik Politikası. Formül Matbaası. İstanbul.
- Finans Gündem. (2018). Konut Satışları Düştü. <http://www.finansgundem.com/haber/konut-satislari-dustu/1298577> (Erişim Tarihi: 11.05.2018).
- GEDI. The Global Entrepreneurship and Development Institute. (2017). Küresel Girişimcilik Sıralaması. <http://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/> (Erişim Tarihi: 05.05.2018).
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor. (2016). <http://www.gemconsortium.org/report/49812> . (Erişim Tarihi: 05.05.2018).
- Güven, M. (2007). İnşaat Sektöründe Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İnşaat Mühendisliği Anabilim Dalı, Yapı Mühendisliği Programı. İstanbul.
- Hisrich, D. R. ve Peters P. M. (1995). Entrepreneurship - Starting, Developing, and Managing a New Enterprise. Third Edition. Irwin Publishing. USA.
- Hofstede, G. (2010). Culture and Organizations. McGraw Hill, Londra.

- İgairport, (2016) , İGA İstanbul Yeni Havalimanı Ekonomik Etki Analizi Raporu, http://www.igairport.com/documents/Kurumsal_Yayinlar/analiziistabulyenihavalimaniekonomiketkianalizi.pdf. (Erişim Tarihi: 7.08.2018).
- İntes, (2018), Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası, 2018 İnşaat Sektörü Raporu, <https://intes.org.tr/wp-content/uploads/2018/05/SEKT%C3%96R-RAPORU.pdf> (Erişim Tarihi: 7.08.2018).
- İraz, R. (2005). Girişimcilik ve Kobi' le. Çizgi Kitapevi. Konya.
- İrmiş, A. (2003). Yeni Bir Örgütlenme Şekli Olarak Şebeke Organizasyonlar. Beta Yayınları. İstanbul.
- İrmiş, A. ve Ö.S. Emsen (2002). İktisadi Gelişimde Girişimcilik, Denizli ve Erzurum Örneği. Beta Yayıncılık. İstanbul.
- İrmiş, A., İbrahim D. ve Lütfiye Ö. (2010). Girişimcilik Kültürü Anadolu Girişimciliğinden Örnekler. Ekin Kitabevi. Bursa.
- İşbankası Raporu. (2017). İşbankası İnşaat Sektörü Raporu 2017. https://ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/sr201802_insaatsektoru.pdf (Erişim Tarihi: 11.05.2018).
- Karataş, E. (2016). Girişimcilik Türleri. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi İletişim Fakültesi. <https://www.slideshare.net/kesmeray/4hafta-giriimcilik-trleri> (Erişim Tarihi: 04.05.2018).
- Karyelioğlu, S (2015). Türkiye'de İnşaat Sektörünün Gelişimi Bağlamında Trabzon'da Müteahhitliğin Sosyokültürel Temelleri. Karadeniz İncelemeleri Dergisi (19)
- Kaya, A. (2004). Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi. Eğitim Yayınevi. Konya
- Kaya, V., Yalçınkaya Ö. Ve Hüseyini İ. (2013). Ekonomik Büyümede İnşaat Sektörünün Rolü: Türkiye Örneği (1987-2010). Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Cilt: 27, Sayı: 4. (syf: 148- 167).
- Kim, H. J., & Reinschmidt, K. F. (2010). Effects of contractors' risk attitude on competition in construction. *Journal of Construction Engineering and Management*, 137(4), 275-283.
- Khoso, A.R., Siddiqui, F., Khahro S.H., ve Akhund, M.A. (2017). Entrepreneurship In Construction Industry: Motives And Barriers. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, Volume 8, Issue 6.

- Koç, M. (2006). Bir Girişimcilik Modeli Olarak Franchising. Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Programı. İzmir.
- Kutlu, Ö. (2006). Türkiye’de Kadın Girişimciliği. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: BÜ. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Küçük, O. (2013). Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi. (6.Baskı). Seçkin Yayınları. Ankara.
- Landau, J.M. (1996). Tekinalp Bir Türk Yurtseveri (1883-1961). İletişim Yayınları. İstanbul.
- Mahant, M. Sreelakshmi, V. ve Asadi, S.S. (2017). Evaluation Of Entrepreneurs Challenges In Construction Industry – A Model Study Using Risk Based Approach. International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET), Volume 8, Issue 1.
- Melek Yatırım Platformu. (2017). 2017 BNP Paribas Raporu Yayınlandı. <https://www.melekyatirimplatformu.com/tr/blog/2017-bnp-paribas-kuresel-girisimcilik-raporu-yayinlandi> , (Erişim Tarihi: 08.05.2018).
- Mertim Grup Yapı İnşaat. (2018). <http://www.mertimgrup.com.tr/hizmetler-trkyede-yapi-naat-sektrnn-tarh-5.html> (Erişim Tarihi: 10.05.2018).
- Meydan, C. M. (2013). Girişimciliğin Ölçülmesi: Türkiye İçin Bölgesel Girişimcilik Endeksi Önerisi. Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İşletme Bilim Dalı. Ankara.
- Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). Girişimcilik ve Kobi’ler. Gazi Kitabevi. Ankara.
- Naktiyok, A. (2004). İç Girişimcilik. Beta Yayınları. İstanbul.
- Öztürk, İ. (2008). 2008 Girişimcilik raporu, İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği (İGİAD) Yayınları:8, Raporlar: 2,
- Sayah, S. (2013). Managing work–life boundaries with information and communication technologies: the case of independent contractors. *New Technology, Work and Employment*, 28(3), 179-196.
- Sayın, E. (2011). Girişimcilik. [http://www.tr52.org/d/doc/65-girisimcilik\(es\).pdf](http://www.tr52.org/d/doc/65-girisimcilik(es).pdf) (Erişim Tarihi: 09.05.2018).
- Sezgin, K. (2014). Girişimcilik ve Gıda Sektöründe Yeni Kurulan Bir Girişimcilik Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Haliç Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İşletme Programı. İstanbul.
- SGK. İş kazaları ve Meslek Hastalıkları 2015-2016 yıllık raporları

- Staniewski M.D., Nowacki R. ve Awruk K. (2016). Entrepreneurship and Innovativeness Of Small And Medium-Sized Construction Enterprises. *International Entrepreneurship Management Journal* (12).
- Şen, N.(2017). İnovasyon ve Girişimcilik: Kamuda İnovasyon İle İlgili Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı. Konya.
- TDK. (2018). Türk Dil Kurumu, www.tdk.gov.tr. (Erişim Tarihi: 17.04.2018).
- Tekin, M., Adem Ö. ve Hasan K. G., (2003). Değişim Çağında Teknoloji Yönetimi. Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
- TMB Raporu.(2018. Türkiye Müteahhitler Birliği) Ocak 2018 İnşaat Sektörü Analizi: “Önümüzdeki Dönem Daha Olumlu Seyredek”. <https://bi-ozet.com/2018/01/31/turkiye-muteahhitler-birligi-ocak-2018-insaat-sektoru-analizi-onumuzdeki-donem-daha-olumlu-seyredek/#content> (Erişim Tarihi: 14.05.2018)
- TMMOB (1999). Kapitalizm, İnsanlık ve Mühendislik. TMOBB Yayınları, Ankara.
- Top, S. (2006) “Girişimcilik Keşif Süreci”, Beta Yayınları Yayın No:1625, İşletmeEkonomi:176, İstanbul.
- Top, S. (2006). Girişimcilik Keşif Süreci. 1. Basım. Beta Yayınevi. İstanbul.
- TUBİTAK. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (2017). https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/1095/gyue_gosterge_seti_2017.pdf. (Erişim Tarihi: 04.05.2018).
- TÜİK. Türkiye İstatistik Kurumu (2018). <http://tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27800> (Erişim Tarihi: 07.08.2018).
- TÜSİAD. (1987). Türkiye’ de Girişimcilik İle İlgili Sorunlar ve Çözümler. İstanbul.
- TÜSİAD. (2002). Türkiye’de Girişimcilik, <http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/1880-turkiyede-girisimcilik> (Erişim Tarihi: 09.05.2018).
- Wang, J., & Yuan, H. (2011). Factors affecting contractors’ risk attitudes in construction projects: Case study from China. *International Journal of Project Management*, 29(2), 209-219.
- WCI. World Competitiveness Index . (2010). The Global Competitiveness Report. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf. (Erişim Tarihi: 05.05.2018).

WCI. World Competitiveness Index . (2017). The Global Competitiveness Report, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> . (Erişim Tarihi: 05.05.2018).

Yeniçeri, Ö. ve İnce M. (2005). Bilgi Yönetim Stratejileri ve Girişimcilik. I. Baskı. IQ Kültür Sanat Yayıncılık. İstanbul.

Yeşiltaş, M.D. (2012). Girişimcilerin Stratejik İş Birliği Kurmasında Sosyal Ağların Rolü: İnşaat Sektöründe Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi. Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı.Adana



ÖZGEÇMİŞ

Narmin HUSEYNZADE

Kişisel bilgi:

- *Doğum Tarihi:1991, Medeni Hali: Bekar, Uyruk: Azerbaycan*

Eğitim:

- *İşletme Yönetimi Yüksek Lisans - 2016-2018(Nişantaşı Üniversitesi, Türkiye)*
- *İngilizce Öğretmenliği Lisans -2009-2013 (Azerbaycan Üniversitesi, Azerbaycan)*
- *Genç Liderler Devlet Programı 2012(Arizona Devlet Üniversitesi, ABD)*

İş deneyimi:

- *Kurucusu , NH Group Consulting , Türkiye - 2018*
- *Serbest Tercüman , Türkiye (2016- 2018)*
- *Uluslar arası Tedarik Uzmanı, Petrol ve Gaz Teknik Hizmetler Şirketi, Azerbaycan (07.2013-02.2015)*
- *İcra Direktörü, “Eğitim” Azerbaycanlı Gençliğe Destek Derneği, STK Azerbaycan (06.2011-12.2015)*
- *“Azerbaycan Üniversitesi Öğrenci Örgütü”nün Yönetim Kurulu Başkanı, Azerbaycan (04.2010-02.2013)*

Onur Diplomaları:

- *“Azerbaycan Üniversitesi'nin Bağımsız Ticaret Birliği Organizasyonu” Onur Diploması, 24 Haziran 2013*
- *“Gençlik ve Spor Bakanlığı” Onursal Diploma, 31 Mayıs 2013*
- *“Uluslararası Şeffaflık Örgütü” nin Onursal Üyesi, Yolsuzlukla Mücadele Kamu Birliği, 24 Ocak 2008*

Sertifikalar:

- *Liderlik, kişisel gelişim konusunda 35 den fazla sertifika ile telif olunmuştur.*
- *Çocuk esirgeme kurumlarında devamlı eğitim ve eğlence projeleri, müze tercüme projeleri ve başka hayır maksadıyla yaptığı projelerden dolayı 6 devlet kurumu tarafından sertifikalara sahiptir.*

İletişim: nhuseynzadeh@yahoo.com